


POHJOIS-KARJALAN AMMATTIKORKEAKOULU
Muotoilun koulutusohjelma

Saila Nurminen

INNOSTA KANNATTAVUUTEEN

Opinnäytetyö
Toukokuu 2012

 <p>POHJOIS-KARJALAN AMMATTIKORKEAKOULU</p>	<p>OPINNÄYTETYÖ</p> <p>Maaliskuu 2012</p> <p>Muotoilun koulutusohjelma</p> <p>Sirkkalantie 12A FIN – 80200 JOENSUU FINLAND Tel. +358 13 260 600</p>
<p>Tekijä</p> <p>Saila Nurminen</p>	
<p>Nimeke</p> <p>Innosta kannattavuuteen</p>	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Sisustusalalla toimivan ammattikunnan kirjavuus antoi innoituksen tutkimiseen. Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää sisustussuunnittelijoiden kouluttautumista, yritysmuotoja ja verkostoitumista.</p> <p>Opinnäytetyössä tehtiin kysely, johon vastasi 20 sisustussuunnittelijaa ympäri Suomea. Haastattelut valittiin sattumanvaraisesti suurista ja keskisuurista kaupungeista. Tarkoituksena oli selvittää, mikä on sisustussuunnittelijoiden koulutuksen pituus, suosituin yritysmuoto ja mitkä ovat yhteistyötahot. Vastaukset kerättiin puhelinhaastatteluna. Työn toiminnallisena osana on Villa Marian suunnitteluprojekti.</p> <p>Kyselyn tulokset osoittivat, että suuri osa yrittäjistä toimii yksin. Kannattavuuden lisäämiseksi sisustussuunnittelutoimistojen tulisi verkostoitua enemmän toistensa ja muiden saman alan toimijoiden kanssa.</p>	
<p>Kieli</p> <p>suomi</p>	<p>Sivuja 36 Liitteet 7 Liitesivumäärä 20</p>
<p>Asiasanat</p> <p>kannattavuus, yritysmuodot, koulutus, yhteistyökumppanit, verkostoituminen</p>	

 <p>NORTH KARELIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES</p>	<p>THESIS</p> <p>March 2012</p> <p>Degree Programme in xx</p> <p>Sirkkalantie 12A FIN – 80200 JOENSUU FINLAND Tel. +358 13 260 600</p>	
<p>Author(s)</p> <p>Saila Nurminen</p>		
<p>Title</p> <p>From inspiration to profitability</p>		
<p>Abstract</p> <p>The variety of backgrounds of people working in the field of interior design inspired the study. The aim of this thesis is to study the education of interior_designers, company forms and net-working.</p> <p>The survey was answered by 20 interior designers throughout Finland. The respondents were chosen randomly from big and medium sized cities. The purpose was to find out the average length of studies, popularity of different company forms and the ways of networking. The survey was done by phone calls. One part of the thesis is, <i>in addition</i>, to describe the design process of Villa Maria.</p> <p>The results of the survey pointed out that most designers work alone. For improving profitability, interior design studios should cooperate with each other and other operators in the field.</p>		
<p>Language</p> <p>Finnish</p>	<p>Pages 36</p> <p>Appendices 7</p> <p>Pages of Appendices 20</p>	
<p>Keywords</p> <p>profitability, company forms, education, partners, networking</p>		

Sisältö

1 JOHDANTO	5
2 LÄHTÖKOHDAT	6
2.1 OMAT LÄHTÖKOHTANI.....	6
2.2 VISUAALINEN VIITEKEHYS.....	6
2.3 TOIMINTA-ASETELMA	8
3 TOIMINTAYMPÄRISTÖ	8
3.1 AMMATILLINEN KENTTÄ	9
3.2 SUUNNITTELIJAN VASTUULLISUUS.....	10
4 SISUSTUSSUUNNITTELIJA YRITTÄJÄNÄ	11
4.1 YRITYSMUODOT	13
4.1.2 Toiminimi	14
4.1.3 Kommandiittiyhtiö	14
4.1.4 Osakeyhtiö	15
4.1.5 Osuuskunta.....	16
4.2 SEGMENTOINTI	16
4.3 TAVARANTOIMITTAJAT YHTEISTYÖKUMPPANEINA	17
4.4 YRITTÄJYYTENÄ VUOKARATUOLIIYRITTÄJYYS	17
5 SUUNNITTELUPROJEKTI	21
5.1 VILLA MARIA	21
5.2 LUONNOS- JA TOTEUTUSSUUNNITTELU.....	23
6 SELVITYS KYSELYTUTKIMUKSEN POHJALTA	27
6.1 KYSELYTUTKIMUKSEN TAVOITTEET	27
6.2 TOTEUTUS.....	28
6.3 TULOKSET	29
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	32
8 POHDINTA	33
LÄHTEET	36

Liitteet:

Liite 1	Vuokratuolisopimus
Liite 2	Sisustussuunnittelusopimus
Liite 3	Valokuva, sisäpuolisetyöt
Liite 4	Valokuva, tapettivalinnat
Liite 5	Valokuva, rakennus on tarkastettu ja vastaanotettu
Liite 6	Kyselytutkimuslomake
Liite 7	Kyselytutkimuksen tulokset

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aihe on herännyt mielenkiinnosta toteuttaa asiakkaiden tarpeet ammattitaitoisesti yhteistyössä samalla alalla toimivien eri yrityksien kanssa. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää sisustussuunnittelijoiden koulutustasoa, yhteistyöverkostoja ja toimintatapoja. Selvitys perustuu kyselytutkimukseen ja asiakkaani sisustussuunnitteluprojektiin. Tulokset kerättiin kyselyllä, joka perustui ennakolta varattuun soittoaikaan.

Sisustaminen, somistaminen ja sisustussuunnittelu yhdistetään yleisesti samaksi asiaksi, jolloin siitä helposti muovautuu jokamiesluokan ”suorite”. Sisustussuunnittelija nimikkeenä on ammatinharjoittajien käyttämä suojaamaton ammattinimike, joka ei välttämättä tarvitse koulutusta. Sisustussuunnittelija-nimikettä käytän koulutuksen saaneista muotoilijoista, jotka tekevät sisustussuunnitelmia.

Yrittäjänä olen huomannut, kuinka vaikeaa tavallisen kuluttajan on selvittää suunnittelijan ammatillisuus. Kovassa kilpailutilanteessa suunnittelun hinta voi muodostua hyvinkin epärealistiseksi jos suunnittelijalla ei ole koulusta, vastuuta ja ammatillisuutta takana.

Sisustussuunnittelijan pitää ymmärtää palvelunsa osaksi isompaa kokonaisuutta. Näin päällekkäisiä työtehtäviä voidaan karsia ja yhteen sovittaa, ja näin myös parantaa kannattavuutta, mikä tuo lisäarvoa asiakkaalle ja sisustusalan yrittäjälle.

2 LÄHTÖKOHDAT

2.1 Omat lähtökohtani

Ammatillinen osaamiseni pohjautuu vanhamuotoisen Kotiteollisuuskoulunkovien materiaalien linjan 2-vuotiseen koulutukseen, TAMK:n sisustussuunnittelijan 2,5 vuoden koulutukseen sekä sisustusarkkitehtuurin ja kalustemuotoilun opintoihin Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulussa.

Työni ohella opiskelin fengshui-konsultiksi European School of Fengshui –oppilaitoksessa.

Ammattitaitoni karttui toimiessani rakennushallinnon assistenttina, jolloin rakentamisen termistö ja käsitys rakennusprosessista tulivat tutuiksi. Toimintaympäristön monimuotoisuus oli rakennusalalla laajaa, koska pieniä ja keskisuuria rakentajia oli pienilläkin paikkakunnilla useita. Nykyään rakentaminen on keskittynyt isoihin yrityksiin ja talotehtaisiin. Omaa sisusliikettä olemme perheemme kanssa pitäneet 16 vuotta. Yrittäjyyden ajanjaksoon on sisällytynyt useampikin nousu- ja matalasuhdanne. Taloussuhdanteissa pienen yrityksen organisaatiokäyttäytyminen on helpompaa ja nopeampaa isoon organisaatioon verrattuna.

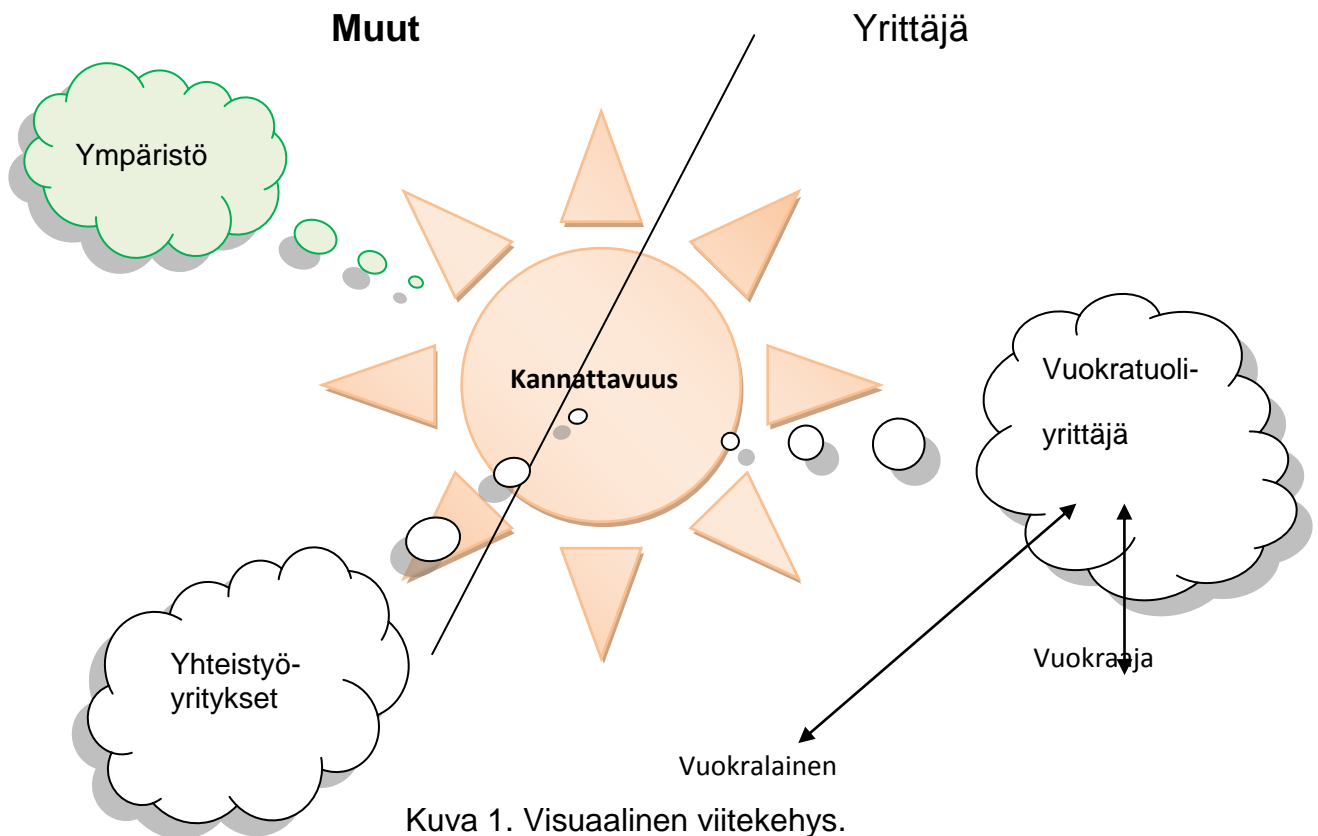
Yrityksellämme on suunnittelutoimistot kahdella paikkakunnalla Mikkelissä ja Savonlinnassa. Molemmissa asiakastapaamiset perustuvat ajanvaraukseen. Tiloissamme on myös arkkitehtitoimisto, jonka kanssa teemme tiivistä yhteistyötä. Vuokratuolisopimuskumppaneita on tällä hetkellä kaksi.

2.2 Visuaalinen viitekehys

Viitekehysten keskeisiä elementtejä ovat yrittäjyys, kannattavuus ja ammattitaito (kuva1). Hyvä asiakaspalvelukokonaisuus on voimavaroja säästävää. Tämä saadaan aikaan toimintoja järkiperaistamalla ja päällekkäisyyksiä karsimalla.

Sisustusalalla ovat toiminimi ja kommandiittiyhtiö hallitsevia yritysmuotoja. Isommat toimitot ovat osakeyhtiöitä. Opinnäytetyössäni esittelen myös yrityksellämme jo usean vuoden ajan yhteistyöyrittäjyyden muotona olevan vuokratuoliyrittäjyyden. Kokemuksemme perusteella vuokratuoliyrittäjyys on kannattavaa molemmille, sekä vuokralaiselle että vuokraajalle.

Kuvassa 1 havainnollistetaan riippuvuussuhteita. Aurinko viittaa kannattavuuteen. Vastuullisilla valinnoilla ja toimintatavoilla vaikutetaan ympäristön hyvinvointiin. Yritysten yhteistyö parantaa kannattavuutta erityisesti materiaalien ja ajankäytön kannalta. Yhteistyöyritysten, yhteiset mainokset ja markkinointi ovat kannattavuuden kannalta hyvin tehokkaita.



Verkostoitumalla samalla alalla toimivien yritysten kanssa saadaan kannattavuutta esimerkiksi yhteensopivilla suunnitteluohjelmilla, jolloin tiedonsiirto on ajallisestikin nopeaa ja virheiden mahdollisuus pienenee. Vastuulliseen sisustussuunnitteluun kuuluu myös kannattavuus ympäristön kannalta. Ympäristöpoliittisesti on kannattavaa tehdä asioita yhteen sopivilla välineillä, esi-

merkiksi toisiaan tukevilla suunnitteluohjelmilla. Yrityksen resursseja voidaan hyödyntää parhaiten toimimalla tiimissä. Kannattavuus paranee liittoutumalla isomman toimijan kanssa, jolla on kasvupotentiaalia.

2.3 Toiminta-asetelma

Selvitin kyselytutkimuksen avulla minkä yritysmuodon suunnittelutoimistot ovat valinneet. Mitä yhteistyöverkostoja ja -kumppaneita sisustussuunnittelijoilla on ja ketkä ovat pääasiallisia toimeksiantajia? Yhteistyöverkostojen tärkeyttä ja toimivuutta tarkastelen omassa esimerkki kohteessani Villa Mariassa.

Toimeksiannossa määritellään suunnittelukohteen laajuus yksityiskohtaisesti. Prosessin alkuvaiheessa sovitaan asiakkaan ja yhteistyökumppaneiden kanssa aikataulut ja tavoitteet projektille. Toimintatavat vakiintuneelle verkostolle on resursseja säästävää niin ajan kuin materiaalinkin suhteen. Ensin määritellään tarve, sitten kuka tekee ja mitä tekee. Opinnäytetyössä haluan selvittää ja luoda mahdollisesti uutta ajattelutapaa yritysten väliselle yhteistyölle joka tuottaa asiakaslähtöistä ja ympäristöarvot huomioivaa suunnittelua, remontointi ja rakennustyötä.

3 TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Visuaalisesti mielenkiintoinen ja yllätyksellinen ympäristö parantaa ihmisten hyvinvointia. Ihmisten elämäntilanteet vaihtelevat hyvin paljon eri ikäkausina, ja eroja löytyy myös samassa elämänvaiheessakin elävien kesken. Perheiden erilaisuudet, mahdolliset liikuntarajoitteet, sekä tavat ja tottumukset eivät tue ajatusta yhdestä oikeasta sisustustyylistä. Viihtyisä koti- ja työympäristö lisäävät ihmisten jaksamista ja hyvää oloa. Suomalaiset sijoittavat rahaa ja aikaan kodin sisustamiseen. Kokemukseni mukaan sisustussuunnittelua käytetäänkin enemmän kuin esimerkiksi kymmenen vuotta sitten.

Sisustussuunnittelijan tehtävä on aluksi kartoittaa hyvin perusteellisesti asiakkaistensa tavat ja tarpeet sekä unelmat. Nämä sovitetaan yhteen rakenta-

misen ja sisustamisen lainalaisuuksien kanssa. Suunnittelutyö sisältää mm. luonnos- ja layout-kuvat, sekä projektio- ja kalustepiirustukset. Asiakkaan toiveista riippuen työhön kuuluvat myös valaistus-, väri-, tekstiili- ja pintamateriaalisuunnittelua sekä toteutuksen valvontaa. Tavoitteena on luoda tilaajan ja käyttäjän tarpeisiin sopiva, tarkoituksenmukainen ja viihtyisä kokonaisuus niin ekologiset kuin taloudellisetkin seikat huomioiden.

Toiminta-alueen elinvoimaisuus ja koko vaikuttavat selkeästi siihen, kuinka monet sisustussuunnitteluprojektit viedään loppuun saakka. Hyvin usein asiakas haluaa vain suuntaviivat ja ideat. Sisustussuunnittelusopimuksessa tulisi ottaa tämäkin huomioon, jotta suunnittelija saisi korvauksen antamastaan konsultaatiosta.

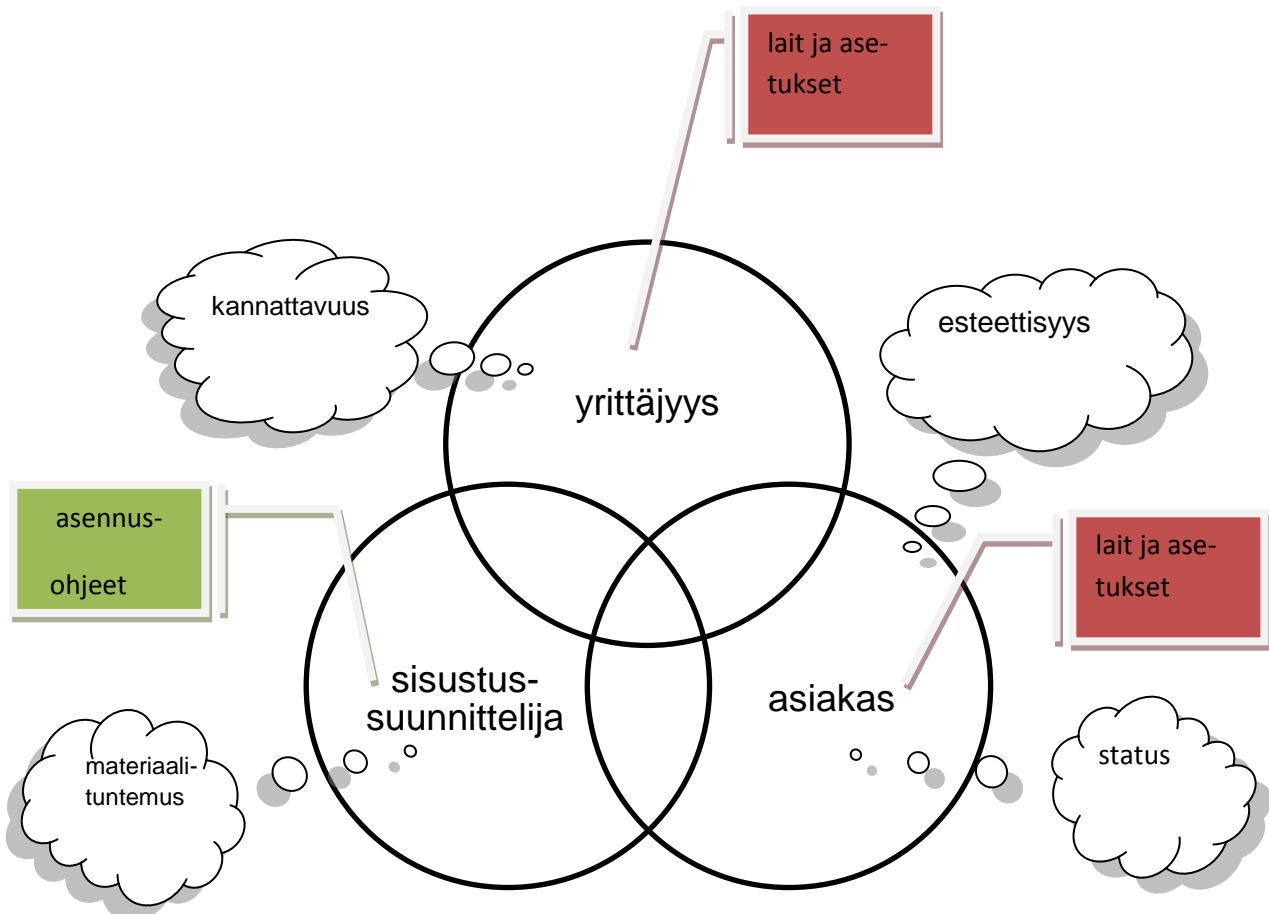
Hyvään ammattitaitoon kuuluvat kädentaidot sekä kyky soveltaa teoriaa käytännön tilanteissa. Ammattitaitoinen sisustussuunnittelija tuntee kuhunkin käyttötarkoitukseen sopivat materiaalit ja niiden yhteensopivuuden kohteessa käytettyihin materiaaleihin. Suunnittelutyöskentely tapahtuu usein tiimeissä, joten hyvät sosiaaliset taidot ovat suureksi eduksi. Neuvottelutaidot oman näkemyksen tueksi ovat ensiarvoisen tärkeitä. Koulutuksen avulla kehittyvät myös myynti- ja markkinointitaidot, joita alalla tarvitaan. Projektien kokonaisuuden tiedostaminen parantaa yhteistyötä ja näin lisää kannattavuutta.

3.1 Ammatillinen kenttä

Yrittäjyyttä ohjataan lainsäädännöllä. Yritystä, jolla on työntekijöitä, laki velvoittaa järjestämään työterveyshuollon ja määrittelemään työsuojeluun liittyvät yksityiskohdat. Verotukseen liittyvät lait ja asetukset ovat osa yrittäjiin kohdistuvia velvoitteita. Tuotteita valmistavalla yrityksellä on tuotevastuu. Sisustussuunnittelu ei kuulu tuotevastuun piiriin (kuva 2).

Sisustussuunnittelua ei valvota viranomaisten taholta. Valvonta olisi hankalaa, koska sisustusratkaisut perustuvat mielipiteisiin ja näin oikeellisuuden mittaaminen on mahdotonta. Kaupan tekoa ohjaa kuluttajasuojalaki. Näin ollen sisustussuunnittelijalla ei juridista vastuuta suunnitelmien laadusta tai si-

sällöstä. Asiakkaan tarpeita ohjataan lainsäädännöllä. Yksityistä sekä julkista rakentamista ja niissä käytettäviä materiaaleja valvotaan niitä varten laadituilla lailla ja asetuksilla, kuten julkisten tilojen palomääräyksillä, sekä rakentamis- ja turvallisuusmääräyksillä.



Kuva 2. Ammatillinen toimintakenttä.

3.2 Suunnittelijan vastuullisuus

Vaikka lait ja asetukset eivät koske sisustussuunnittelua, on suunnittelija käytännössä vastuussa asiakkaalleen. Sisustussuunnittelijan tulee tuntea hyvän rakentamisen tavat. Sisustussuunnittelija toimii yhteistyössä tilaajan, tilan käyttäjien, arkkitehtien, urakoitsijoiden ja erikoissuunnittelijoiden (rakenne-, sähkö-, LVI-suunnittelijat) sekä erilaisten kaluste- ja materiaaltoimittajien kanssa. Sisustussuunnittelijan työtehtäviin kuuluu oleellisesti myös kalusteiden suunnittelu. Etenkin kiinteiden kalusteiden suunnittelu on osana sisustuksen kokonaistoteutusta. Näin suunnittelija vastaa kalusteen toimivuudesta.

Ympäristöarvoihin tulee kiinnittää huomiota massatuotannon aikana. Trooppisen puun suosio sisustuksessa ja puutarhakalusteissa kasvaa jatkuvasti, sillä sademetsien puulajeista saadaan kaunista, kovaa ja kosteuden kestävä materiaalia. Eksoottisista puulajeista valmistetun kahvipöydän, puutarhatuolin tai parketin vuoksi on kuitenkin ehkä kaadettu pala korvaamatonta sademetsää (Kujala 2009.) Eettistä ja ekologista pohdintaa tulisikin käydä materiaalivalintoja tehdessä.

4 SISUSTUSSUUNNITTELIJA YRITTÄJÄNÄ

Suunnittelijan ensimmäisenä tehtävänä yritysmuodon jälkeen on oman tavaramerkin, eli brändin luominen.

”Tavaramerkki on suunnittelijan ympärille muodostunut positiivinen maine. Brändi on pärstää ja sielua. Brändi on kohteen herättämä mielikuva plus tuote. Brändi koostuu kahdesta osasta. Ensiksi on ulkoisesti näkyviä asioita, pakkaus tai ulkonäkö. Toiseksi tulee henkilön tai tuotteen persoona, tausta, historia ja käyttäytyminen. Brändin ulkonäkö on helppo muokata visuaalisin ja viestinnän keinoin. Sieluun vaikuttaminen on vaikeampaa; se vaatii rohkeutta laittaa itsensä arvioitavaksi.” (Sounio 2011.)

Sisustussuunnittelijan lähtökohdasta tämä voisi tarkoittaa esim. graafisen ohjeistuksen luomista. Suuret yritykset ovat laatineet tarkat määritykset graafiselle näkyvyydelle. Myös pienten yritysten tulisi suunnitella oma ulkoinen tyyli jo heti alkuvaiheessa, näin säästyisi rahaa varsinaiseen liiketoimintaan. Logo, asiakirjat ja mainokset tulee olla helposti tunnistettavissa ja myös erottua kilpailijoista. Määrätietoisella brändin rakentamisella tuodaan kannattavuudelle perustaa.

Sisustussuunnittelu henkilöityy hyvin helposti. Suunnittelija luo itselleen imagon. Positiivinen ennakko-oletus suunnittelijasta on yrityksen paras mainos.

Oma historia ja ammattitaito antavat käyttökelpoisen kehyksen imagon luomiselle. Suojamekanismi tulee myös tiedostaa, jotta toimintatavassa otettaisiin huomioon oma jaksaminen. Työ- ja vapaa-aikaa ei varsinaisesti voi erottaa aikamääreellä, sillä työ painottuu iltoihin ja viikonloppuihin. Ammattisuunnittelijan on lähestyttävä toimintakenttää ensisijaisesti kaupallisesta lähtökohdasta. Sisustusalalla on runsaasti tarjontaa, joten tavallinen tarjonta ei enää riitä. Perussuunnittelua tarjoava yritys saa hetkessä kilpailijan, joka tarjoaa halvempaa ja hohdokkaampaa. Suunnittelutoimistojen tulisi erikoistua jo alkuvaiheessa ja panostaa koulutukseen ja yhteistyöverkostoihin. Päätöksentekoon kilpailutilanteessa ei saa hukata paljon aikaa. Useat alan yritykset ovat henkilöyhtiöitä, joten organisaatiokäyttäytyminen on nopeaa.

Yrittäjyys on hyvin tärkeä asia, ja tulossa yhä tärkeämmäksi. Yrittäjyyden perusolemuksen kuuluvat luovuus ja innovaatiot. Ne ovat kilpailukykyisen talouden moottori. Yksilötasolla yrittäjähenkiset ihmiset pystyvät päästämään irti todellisen potentiaalinsa. Tällaiset ihmiset ovat arvokkaita niin suurissa kuin pienissäkin yrityksissä. He kehittävät uusia tuotteita, luovat työtä ja mahdollisuuksia. Talouskasvun kiihdyttäminen edellyttää, että yhä useammat ihmiset ryhtyisivät yrittäjiksi (Salmi 2012.)

Eurooppa tarvitsee paitsi ylipäänsä lisää yrittäjiä, erityisesti naisyrittäjiä. Tutkimukset osoittavat, että naiset perustavat pääosin pieniä yrityksiä, jotka ovat elinvoimaisia. Kaikilla Euroopan mailla on naisyrittäjyyttä tukevia ohjelmia. Maahanmuuttajat ovat osoittautuneet varsin yrittäjähenkisiksi. Tämä on potentiaali, joka on hyödynnettävä. Ongelmia voi tuoda kuitenkin kulttuurierot (Salmi 2012.) Kenttätyössä on selvästi havaittavissa, kuinka tärkeää on tuntee asiakkaiden tavat ja totumuksen onnistuneen sisustussuunnittelun saavuttamiseksi. Suomalaiseen kotiin voidaan suunnitella verhotonkin vaihtoehto, mikä ei tulisi kysymykseenkään muutamissa lähikulttuureissamme.

On tärkeää, että yrittäjyydestä keskustellaan aktiivisesti. Euroopan komissio valmistelee parhaillaan toimenpideohjelmaa. Tavoitteena on eurooppalaisen keskustelun syventäminen ja uuden yrittäjäännostuksen käynnistys. EU:n komissio etsii vastauksia kysymyksiin, miksi niin harvat perustavat yrityksen,

vaikka monet ovat kiinnostuneita yrittäjyydestä, ja miksi niin harvat eurooppalaiset yritykset kasvavat, ja miksi kasvu on niin verukkaista. Lähtökohdat eivät ole kovin rohkaisevia, vaikka yleinen asenne yrittäjyyteen on hyvin positiivinen. Vallitsee "yrittäjyysvaje". Eurooppalaiset ovat mieluummin toisen palveluksessa, kuin toimivat itsenäisinä ammatinharjoittajina. Riskinotossa ja palkitsevuudessa tulisi päästä parempaan tasapainoon. Konkurssien negatiivisia vaikutuksia on vähennettävä. Rehellistä konkurssin tehnyttä yrittäjää ei tule rangaista ja lannistaa, vaan kannustaa yrittämään uudestaan. (Salmi 2012.)

Kevättalvella 2011 televisiossa oli viikoittain 4 sisustusohjelmaa ja 3 remontointiin liittyvää viihdeohjelmaa. Ohjelmia katsellessaan kuluttaja voi saada hyvin vääristyneen kuvan ajan ja rahan käytöstä. Tuotteet on suureksi osaksi lainattuja ja osa materiaali- ja työkuluista on sponsoroituja. Ohjelmat ovat hyviä sisustussuunnittelijoiden työnkuvan puolestapuhujina ja erityisesti hyviä mainoskanavia tavarantoimittajille, joiden segmenttiin raja-arvot sopivat.

4.1 Yritysmuodot

Sisustusalalla on vaikeaa saavuttaa kasvua ilman verkostoitumista ja kumppanuuksia. Kasvu vaatii yrittäjiä ja innovaatioita. Sisustussuunnittelutoimistoilla on harvoin tavoitteellista kasvua ja liiketoimintasuunnitelmassaan moni tyytyy kotipaikkakunnalla elinkeinonharjoittajan puuhasteluun. Vain liittoutumalla kasvavan yrityksen kanssa voi pienikin toimija saada kasvua liiketoiminnan kannattavuuteen. Työvaltaisilla aloilla katetavoite on hyvin vaikea saada ensiarvoiseksi, joten jonkinasteista tuotemyyntiä tulisi liittää palvelupainotteiseen liiketoimintaan. Tämän vuoksi alalla on erittäin tärkeää tehdä yhteistyötä eikä kokea kilpailijaksi alan ammattilaisia. Kilpailijat, jotka vääristävät alaa, ovat alalla toimivia kouluttamattomia ammatinharjoittajia.

Kyselyn pohjalta selvisi, että toiminimi on yleisin yritysmuoto. Yritysmuotojen lähteenä käytin Op-pohjolan yrityksen perustamisopasta.

4.1.2 Toiminimi

Toiminimellä liiketoiminnan aloittaminen on helppointa, mikäli käytössä ei ole suurta pääomaa, verotus on raskasta, silloin kun yritys tekee hyvää tulosta. Taloushallinto on toiminimelle helppoa. Yrittäjät jaetaan liikkeenharjoittajiin ja ammatinharjoittajiin, kummallekin on tyypillistä itsenäinen omaan lukuun työskenteleminen. Ammatinharjoittaja on yksinyrittäjä ilman työvoimaa. Liikkeenharjoittajan liiketoimintaansa sijoittama pääoma on usein ammatinharjoittajan sijoitusta suurempi ja hänellä on vierasta työvoimaa palveluksessaan. (Yrityksen perustamisopas 2011,3-4)

Ennen kuin yritystoiminta virallisesti alkaa, yrittäjän tulee tehdä tarvittavat ilmoitukset. Yksityisestä toiminimestä ei tarvita erillisiä perustamisasiakirjoja. Yrittäjä vastaa henkilökohtaisesti liiketoiminnassa syntyvistä sitoumuksista, joten toiminnan voi käynnistää heti. Yrittäjä vastaa kaikista yritystoiminnan veloista henkilökohtaisesti. Yrittäjä edustaa yritystä yksin ja tekee kaikki sitä koskevat päätökset. Yrittäjän on pidettävä yrityksen kirjanpito erillään henkilökohtaisesta varallisuudestaan ja toiminnastaan. Toiminimellä ei ole tilintarkastuspakkoa, eikä tilinpäätöstietoja tarvitse toimittaa kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas 2011,3-4)

4.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä. Osa yhtiömiehistä on vastuunalaisia ja osa äänettömiä yhtiömiehiä. Yhtiömiesten tulee laatia kirjallinen yhtiösopimus sekä tehdä ilmoitus kaupparekisteriin. Yhtiön tiedot ovat julkisia. Rahapanoksen sijoittajaa kutsutaan äänettömäksi yhtiömieheksi. (Yrityksen perustamisopas 2011, 6-7)

Kommandiittiyhtiö olisi joustavin pienehköihin yrityksiin. Organisaatorakenne on kevyt verrattuna esim. osakeyhtiöön. Yksityisotot ovat mahdollisia ja pienyrityksen verotus on edullisempaa kuin isoissa organisaatioissa. Tulojen taasaaminen on mahdollista yhtiön vastuullisten jäsenten kesken. Yhtiöön voi helposti tarvittaessa sijoittaa varallisuutta. Kommandiittiyhtiön voi helposti

muuttaa osakeyhtiöksi, jos se näyttää kannattavalta ja mikäli tulot nousevat verotuksen kannalta korkeaksi. (Yrityksen perustamisopas 2011,6-7)

Vastuunalaiset yhtiömiehet ovat kukin henkilökohtaisesti kaikella omaisuudellaan vastuussa yhtiön kaikista velvoitteista, mm. veroista ja maksuista, kuten työnantajasuorituksista ja arvonnlisäveron tilittämisestä. Yhtiömies voi joutua maksamaan myös yhtiökumppaneittensa osuuden yhtiön veloista ja vastuista. Äänetön yhtiömies vastaa yhtymän velvoitteista vain yhtymäpanoksellaan. Varsinaisesta toiminnasta vastaavaa yhtiömiestä kutsutaan vastuunalaiseksi yhtiömieheksi. Vastuunalainen yhtiömies vastaa kaikista yrityksen veloista sekä omasta että muiden vastuunalaisen yhtiömiesten puolesta. Kommandiitti-yhtiöllä voi olla toimitusjohtaja. (Yrityksen perustamisopas 2011,6-7)

Yrityksen tulee pitää toiminnastaan kaksinkertaista kirjanpitoa. Erityisesti vastuunalaisen yhtiömiesten on huolehdittava kirjanpidosta. Kommandiittiyhtiöllä ei ole tilintarkastuspakkoa. Tilinpäätös on toimitettava kaupparekisteriin vain laajamuotoisesta toiminnasta. Palkkaa voidaan maksaa tehdyn työn perusteella. Kommandiittiyhtiö ei ole verotuksessa verovelvollinen. Sen tulo jaetaan verotettavaksi yhtiömiehillä. (Yrityksen perustamisopas 2011,6- 7)

4.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö soveltuu parhaiten laajaan yritystoimintaan. Osakeyhtiön perustaminen ja hallinto on tarkemmin säädeltyä kuin henkilöyhtiöiden. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Osakeyhtiötä perustettaessa perustajat laativat perustamissopimuksen ja yhtiöjärjestyksen. Osakkeiden hinta voidaan maksaa rahana tai osittain muulla omaisuudella eli sanottuna apporttina. Yhtiö syntyy kaupparekisterimerkinnällä. (Yrityksen perustamisopas 2011, 8-9)

Yksityisen osakeyhtiön osakepääoma on oltava vähintään 2 500 euroa.. Osakkeenomistaja vastaa yhtiön sitoumuksista vain sijoittamaansa osakepääomaan asti. Aloittavan osakeyhtiön osakkeenomistaja ja yrityksen toiminnasta vastaava on useissa tapauksissa yksi ja sama henkilö. Käytännössä

tämä tarkoittaa sitä, että yhtiön omistaja voi joutua vastaamaan yhtiön veloista henkilökohtaisesti. takauksien kautta. (Yrityksen perustamisopas 2011, 8-9)

4.1.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustaminen on teknisesti helppoa. Siihen tarvitaan perustamisasiakirja ja sen liitteeksi säännöt. Kaupparekisteriin ja verottajalle tehdään perustamisilmoitus. Osuuskunta on jäsenten yhteinen yritys, toiminnan alkuvaiheessa on hyvä laatia yhteiset pelisäännöt jotta välttyttäisiin toimintatapoihin liittyviltä ongelmilta. Osuuskunta laatii itselleen säännöt ja liiketoiminnalliset tavoitteet. Perustamisilmoituksella haetaan myös yritykselle Y-tunnus ja ilmoitetaan verottajan rekistereihin. Perustamisilmoitukseen vaaditaan liitteeksi hallituksen järjestäytymiskokouksen pöytäkirja ja tiedot nimenkirjoittajista. (Palveluosuuskunnat 2012)

4.2 Segmentointi

Asiakas ja segmentti ovat eri asioita. Segmentti on asiakkaaksi haluttava, ei vielä yrityksestä ostanut potentiaalinen asiakasryhmä. Asiakas on yrityksestä ostanut henkilö. (Rope 2002, 61) Tiukkaa rajaamista pelätään, kun luullaan että potentiaalia ei ole riittävästi. Tällöin pienyrittäjien pienet resurssit haaskataan, vaikka vain osa markkinoinnista kohdentuu mahdollisille asiakkaille.

Segmentoinnin tavoitteena on löytää ja valita yrityksen resursseihin ja osamiseen parhaat liiketaloudellisen tuloksen mahdollistavat kohderyhmät eli segmentit, joille tarjonta ja markkinointi kohdistetaan. Useimmiten yrittäjällä ne löytyvät lähialueelta. Tiedostettu segmentti auttaa asiakaslähtöisessä liiketoiminnassa tuloksiin nopeammin ja minimoi virrehankinnat. (Rope 2002, 60)

Segmentointi on periaatteessa hyvin yksinkertainen asia. Kyse on sellaisen asiakasjoukon valitsemisesta markkinoilta, joka on yrityksen liiketaloudelle tuloksellisin. Vaikka periaate on yksinkertainen, sen toteutuksessa on monta ongelmaa. Segmentti ei ole vain ulkoisten markkinoiden suuntaaja. Segment-

ti on tuotevalikoiman rakentamisen perusta. Segmentti on yrityksen ensimmäinen keskeinen päätös. Valinta on vaikeaa, koska se on myös luopumista muista mahdollisista asiakkaista. Timo Rope on esittänyt tiukan määritelmän:

”Segmentin tulisi olla niin kapea, että ihan hirvittää. Ja kun alkaa hirvittää, niin kannattaa ottaa vielä puolet pois”

(Rope 2002, 61)

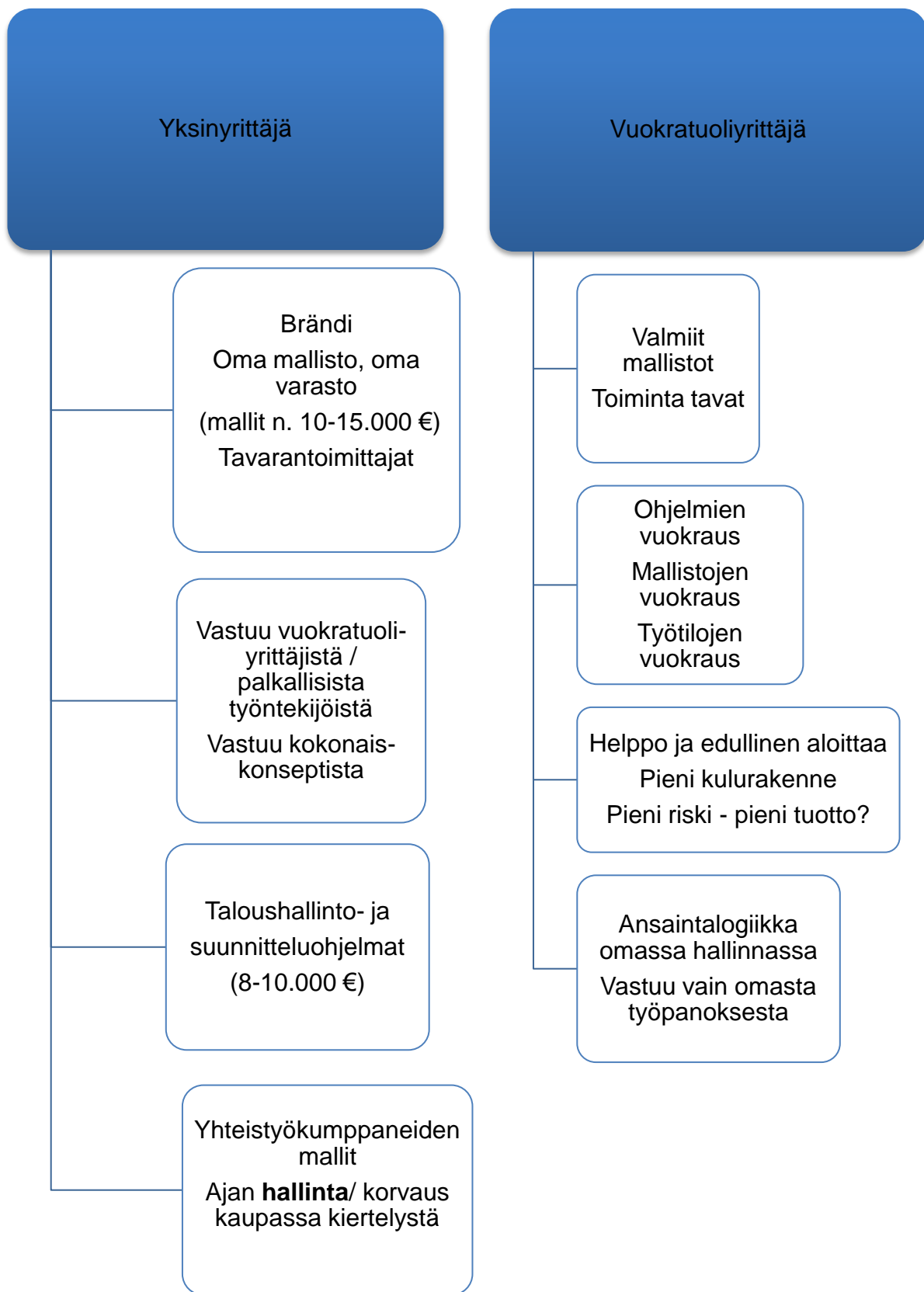
4.3 Tavarantoimittajat yhteistyökumppaneina

Segmentin ja oman liiketoimintasuunnitelman mukaiset tavarantoimittajat on määriteltävä hyvin tarkasti kuitenkin sitoutumatta liian tiukasti vain muutamaa toimittajaan. Jos muutoksia tulee yhteistyöverkostoon, on liiketoiminnan keskeyttämättömyyden edellytys että yhteistyökumppaneita on jo jollain tavalla kartoitettu. Suunnittelija ja tavarantoimittaja sopivat keskenään mallistoista ja hinnoittelusta. Lähtökohtana ovat yhteistyön määritelmä ja yhteistyön peruselementit, yhteistyön voidaan solmia kahdenvälisen ja monenkeskinen yhteistyö. Yhteistyön muodot voivat olla hyvin erilaisia ja riskit poikkeavat toisistaan sitoutumisasteen mukaisesti. Ei ole olemassa täydellistä yhteistyömuotoa, joka sopisi kaikille yrityksille jos yritys ei kuulu mihinkään ketjuun. Eri yhteistyömuodot soveltuvat erilaisiin tilanteisiin ja yritys voi käyttää useampaa yhteistyömuotoa yhtäaikaaisesti. Yhteistyömuodot poikkeavat toisistaan esimerkiksi kestoltaan ja sitoutumisen osalta. (Lehikoinen ja Vuorinen 2009) Kansainvälistyvässä nykymaailmassa on tulokselliselle toiminnalle ehdoton edellytys omaksua uusia ajatustapoja joko tarkalla segmentillä tai erilaisilla maahantuontiin tai vientiin suuntaavilla toimilla.

4.4 Yrittäjyytenä vuokratuoliyrittäjyys

Kuvassa 3 vertailen vuokratuoliyrittäjyyttä ja yksinyrittäjyyttä. Yksinyrittäjä tarvitsee toimiakseen malliston ja kontaktiverkoston. Vuokratuoliyrittäjälle nämä kuuluvat kuitenkin sopimukseen. Vastaavasti kuitenkin vuokratuoliyrittäjä joutuu sopeutumaan vuokraajan toimintakulttuuriin. Vuokratuoliyrittäjä voi

kuitenkin vuokrata vain ohjelmat, mallistot tai työtilan. Vuokraajalla on vastuu työntekijöistä ja vuokratuoliyrittäjistä sekä kokonaiskonseptista. Yrittäjän on myös hankittava lisenssit ja ohjelmistot sekä huolehdittava koko yrityksen taloushallinnon järjestämisestä. Vuokratuoliyrittäjäyys on helposti aloitettavissa ja kulurakenne pysyy pienenä ja menot vakioina. Vuokratuoliyrittäjän ansainta riippuu vain omasta työpanoksesta ja taloudellinen vastuu rajoittuu vain vuokratuoliyrittäjään itseensä. On myös mahdollista että yrittäjä toimii itse ilman mallistoa ja on näin sitoutuneempi yhteistyökumppaneihinsa. Tässä tapauksessa on kuitenkin huolehdittava ajan hallinnasta ja korvauksen saamisesta käytetystä ajasta.



Kuva 3. Vuokratuoli vai oma toimisto.

Oman arvioni mukaan pienenkin toimiston perustamiskulut ovat minimissään 20–30 000 euroa, sisältäen ohjelmat, tilat, laitteet, markkinointi, taloushallinto yms.

Uuden yrityksen perustamiseen tarkoitetun starttirahan tavoitteena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä ja henkilön työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan. Tuen saamisen edellytyksenä ovat mm. yrittäjäkokemus tai -koulutus, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta sekä se, että yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.)

Työ- ja elinkeinotoimistosta saa tietoa erilaisista yrittäjäksi aikovien koulutusmahdollisuuksista. Starttiraha ja yrittäjäkoulutus on mahdollista yhdistää joustavasti. Esimerkiksi starttirahan saamisen aikana voi aloittaa yrittäjäkoulutuksen. Työvoimakoulutuksena järjestetään alkaville yrittäjille tarkoitettuja kursseja, jotka ovat koulutettaville maksuttomia. Myös työ- ja elinkeinokeskukset sekä monet oppilaitokset järjestävät sopivaa koulutusta (Työ ja elinkeinoministeriö 2012.) Työ- ja elinkeinotoimiston myöntämistä starttirahapäätöksistä ei ole valitusoikeutta.

Sisustussuunnittelun ulottaminen kotitalousvähennyksen piiriin saattaisi tuoda selkeyttä nykyiseen jokamiesluokan sisustussuunnitteluun. Tämä vaihtoehto on hyvin epätodennäköinen ja vaikeasti perusteltavissa oleva asia valtiovallan suuntaan. Sisustussuunnittelijan yhteistyökumppaneita on hyvin monella taholla, mutta ensisijaisia ovat arkkitehtikontaktit. Moni arkkitehtitoimisto suunnittelee itse sisustuksia rakennuskohteisiinsa, mikä tuo hieman arkkitehtipalkkioihin lisätuloja, jotka sinällään ovat hyvin pienet verrattuna kokonaistyydyntämiseen ja kulurakenteeseen. Käsittelen myös sisustussuunnittelijan perinteisten toimintatapojen kyseenalaistamista verrattuna vuokratuoliyrittäjyyteen (kuva 3). Vuokratuoliyrittäjä tai sopimusyrittäjä on ollut kauneus- ja hyvinvointi yrityksissä käytössä jo pitkään ja siitä on muodostunut alan yleinen tapa. Kokemukseni mukaan vuokratuoliyrittäjyys sopii sisustusalalle

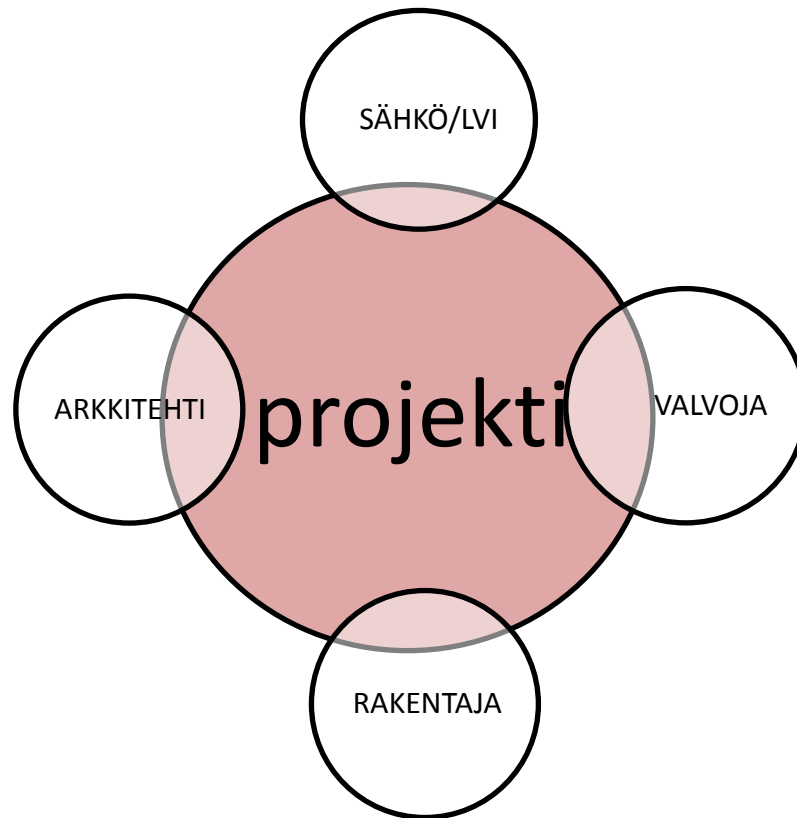
erinomaisesti. Vuokratuoliyrittäjyydestä on yrityksellämme muutaman vuoden kokemus. Kumppanuus on toimiva, jos molemmilla osapuolilla on samansuuntainen, toisiansa tukeva asenne. Tämä on yksi sopimuksen keskeinen periaate. Joidenkin sopimuksen piiriin haluavien saattaa olla vaikea ymmärtää omaa vastuutaan ansainnassa. Silloin tämä vaihtoehto ei ole oikea valinta.

Yrityksemme vuokratuoliyrittäjät ovat erikoistuneet ammatillisen tai henkilökohtaisen kiinnostuksen pohjalta. Suunnittelukohteistamme venäjänkielisten asiakkaiden osuus liikevaihdosta on noin 20 %. Venäjää puhuva suunnittelija on tämän asiakaskunnan kannalta erittäin tärkeää. Onnistuneen sisustuskonaisuuden aikaan saamiseksi omalla äidinkielellä kommunikointi on hyvin tärkeää. Tästä johtuen venäjää puhuva vuokratuoliyrittäjä on ollut jo usean vuoden ajan yrityksemme yhteistyökumppanina.

5 SUUNNITTELUPROJEKTI

5.1 Villa Maria

Kevättalvella 2011 aloitin yhdessä asiakkaani ja hänen sisarustensa kanssa suunnittelemaan talviasuttavaa vapaa-ajan taloa. Laadimme aikataulun suunnitteluprosessille. Yrityksemme on pitkään toimitunnut rakentamisen ja remontoinnin piirissä joten tunnetut ja luotettavat yhteistyökumppanit valikoituivat helposti. Sisustussuunnittelija olin mukana kaikkien toimijoiden kanssa. Virheiden mahdollisuus pienenee, kun tietoa siirretään säännöllisesti ja pääsääntöisesti sähköisesti. Toiminnallinen viitekehys visualisoi päätoimijoiden yhteistoiminnan, joka tapahtuu projektin kautta näin eliminoiden virheitä verrattuna kahdenkeskiseen sopimiseen. Projektia voidaan myös ajatella valmiusasteen mukaisen työmaakokouksen rooliin (kuva 4).



Kuva 4. Toimintakenttä.

Projektiin osallistuvien toimijoiden kesken kartoitettiin eri vaihtoehtoista ympäristön kannalta kannattavin vaihtoehto. Rakennuksen arkkitehtisuunnittelut toteutti paikallinen arkkitehti. Lvi- ja sähkösuunnittelijat olivat myös lähialueen yrityksiä. Sisustussuunnittelusta laadittiin aikataulu, jota vahvistettiin joka viikko pidettävillä työmaakokouksilla. Tiedonkulun kannalta kokoukset ovat tärkeitä, koska silloin yhteistyössä olevat yritykset voivat tehokkaasti liittää omat osaamisensa projektiin oikeaan aikaan, ja siten myös ajan käyttö on tehokasta ja kannattavaa.

Talo suunniteltiin ja toteutettiin energiatehokkaaksi vaikka lyhyellä aikajanaalla olisi ollut edullisempaa maalämmön sijaan esimerkiksi sähkölämmitys. Materiaalivalinnoissa lähtökohtana oli lähialueella valmistetut tuotteet, jos valinnan mahdollisuus oli olemassa. Sisustussuunnittelun lähtökohtana pidettiin hengittäviä materiaaleja. Valaistus toteutettiin kokonaisuudessaan led-valoilla.

Sisustussuunnittelusta laadittiin sisustussuunnittelusopimus (liite 2). Sisustussuunnittelusopimuksessa projekti jaetaan kolmeen osaan, joita tarkastelen seuraavissa kappaleissa.

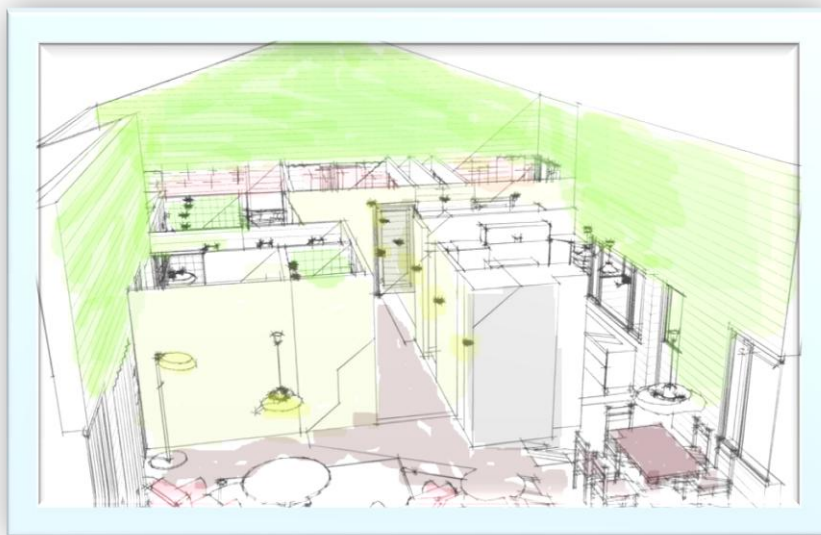
5.2 Luonnos- ja toteutussuunnittelu

Valmiit pohjapiirustukset saatiin rakennusarkkitehdin laatimista piirustuksista. Tilan väri-, tekstiili- ja pintamateriaalisuunnittelu visualisoitiin väritarjottimella (kuva 5) ja luonnoskuvilla, jossa hahmotellaan kiintokalusteet ja väri luonnokset (kuva 6).



Kuva 5. Väritarjotin.

Suunnittelutyö sisältää luonnoksen ja layoutin tilasta. Oma ajankäyttöni luonnossuunnittelun valmistuttua oli noin 30 % kokonaisajasta.



Kuva 6. Luonnos.

Asiakkaan toiveiden mukaan suunnittelin myös valaistuksen yhdessä sähköurakoitsijan kanssa. Asiakkaan kanssa valitut materiaalit laitettiin 3D-kuvaan, jonka pohjalta tehtiin huonekortit, sekä rakenne- ja kalustepiirustukset ja pro-

jektiopiirustukset (kuva 8). Kaikki kuvat muutoksineen toimitettiin työmaakouksen yhteydessä työmaalle.

D-esityksessä asiakkaan on helppo ymmärtää tilantarve. Suunnittelin tekstiilien ompelun työselosteineen yhteistyössä ompelijan kanssa. Asennuksen suunnittelu ja valvonta on myös sisutussuunnittelun yksi osa-alue. Villa Marian sisustussuunnitteluun kului aikaa 105 tuntia.



Kuva 7. 3D-kuva kalusteineen, josta ilmenevät myös kiinteiden valaisimien paikat.

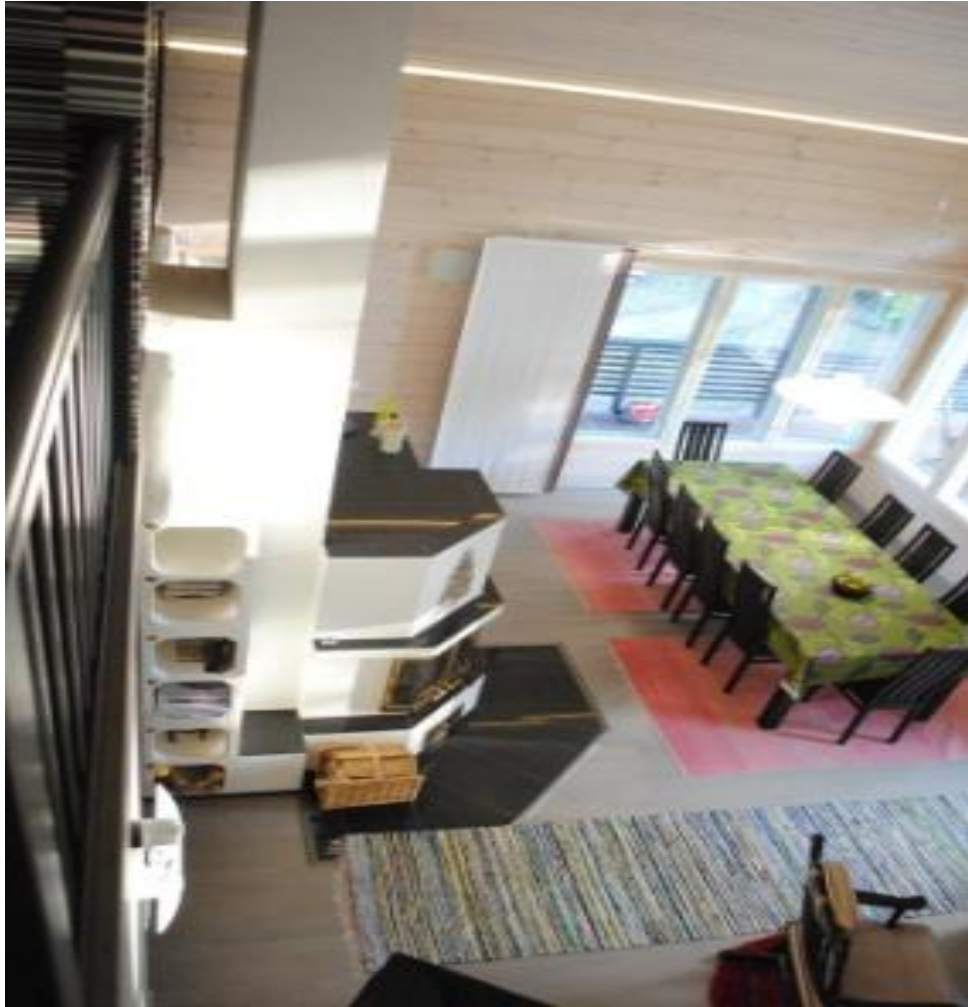
Projekti eteni vaiheittain ja aikataulun mukaan. Ensin kaikki suunnittelijat tekivät omat ehdotuksensa aikataulusta. Kuka arvioi kokonaistyöajan suunnittelulle ja toteutukselle. Rakentaja huolehti, että kaikki eri toimijat olivat työmaakouksessa ja työt voitiin suorittaa oikeaan aikaan eikä kenenkään toisen työt hankaloitunut väärällä ajoituksella. paikalle. Aikataulussa pysymistä helpottivat säännölliset työmaakoukset. Toinen virallinen rakennustarkastuksen tarkastus oli, kun pohja oli valettavissa (kuva 8). Säännöllisten työmaakouksen kokoonpano oli: rakennustarkastaja, rakennusvalvoja, LVI- ja sähkösuunnittelija, rakentaja sekä sisustussuunnittelija. Rakentaja huolehti tiedottamisesta yhdessä rakennuttajan kanssa.



Kuva 8. Perustukset (kuva Tapani Nurminen).

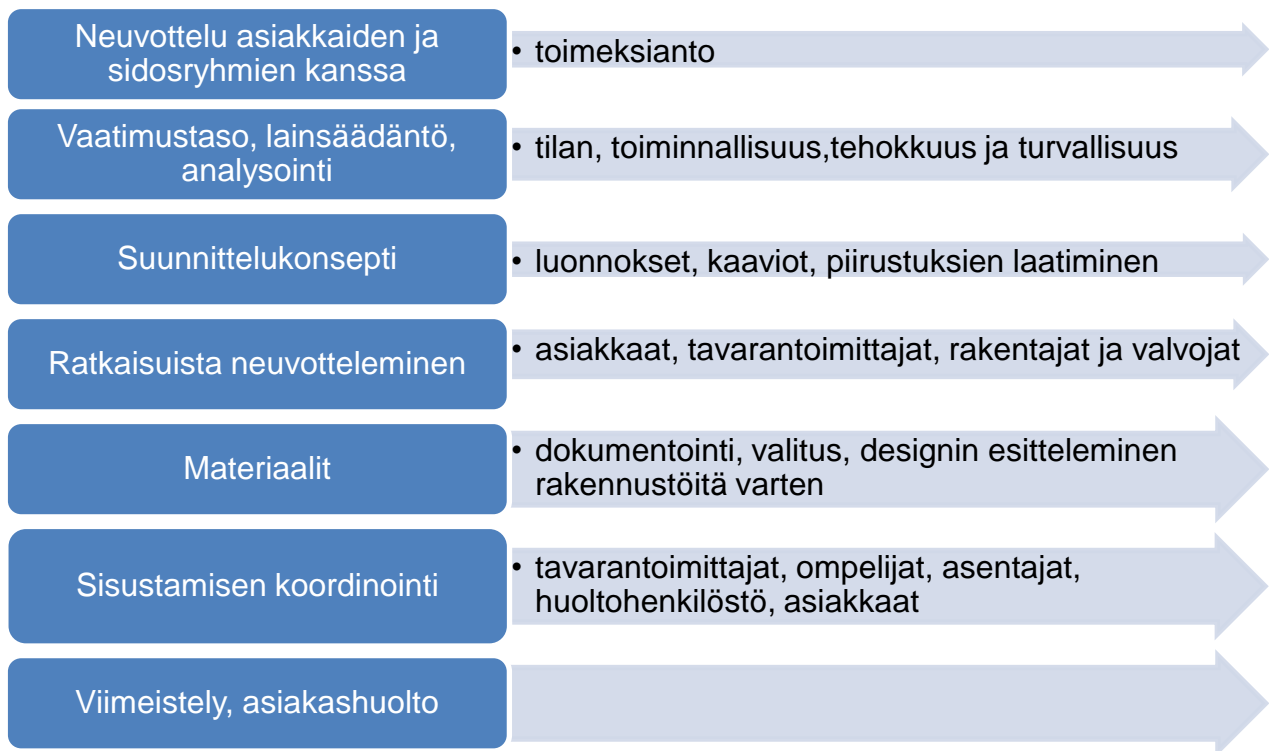
Rakennustöiden edetessä pintavaiheeseen, kiintokalusteiden tilausta varten tehdään tarkastusmittaukset, kalustetoimittajan toimesta. Tarkastusmittauksen jälkeen tilaus vahvistetaan toimitettavaksi (liite 3). Sisäpuolisten töiden viimeisimpänä vaiheena on tapetointi. Valitut tapetit vahvistetaan vielä työmaalla, jolloin tilan valot ja varjot ovat havaittavissa ja samalla päätetään myös tapetoinnin yksityiskohdista (liite 4).

Tapetointi on viimeisin iso työvaihe ennen kohteen käyttöönotto- ja muutto-tarkastusta. Tarkastuksessa on mukana kaikki erikoisalojen toimijat. Rakennustarkastaja tarkastaa erityisesti turvallisuuteen liittyviä asioita. Villa Marian sisustussuunnitteluprojektissa sisustus viimeisteltiin asiakkaan toimesta sovittujen värien puitteissa (kuva 9). Tekstiilien asennusten suunnittelu ja valvonta on osa moninaista projektivalvontaa. Asennussuunnitelman kannattaa olla hyvissä ajoin valmiina ennen varsinaista asennusta jotta tarvittavat mitat voidaan tarkastaa sekä hankkia asennuksessa tarvittavia kiinnitusvälineitä.



Kuva 9. Sisäpuolinen loppukatselmus (Kuva Fii Nurminen).

Kokonaistuntimäärä rakennusprojektissa oli noin 4 500 tuntia rakennuspaikan raivaamisesta käyttöönottotarkastukseen saakka (liite 5). Koko rakennusprojektin ajan yhteistyökumppanit toimivat tiiviinä ryhmänä. Kaikki suunnitelmat ja vahvistetut valinnat toimitettiin projektin jokaiselle osapuolelle sähköisessä muodossa. Näin välttyttiin päällekkäisyyksiltä sekä turhilta paperitöistä. Tämä lisäsi olennaisesti kokonaiskannattavuutta, joka johtui pitkälti ajan säästöstä. Kuvassa 10 havainnollistan sisustussuunnitteluprosessin vaiheita etenemistä toimeksiannosta viimeistelyyn. Sisustussuunnitteluprosessi eteni tiiviissä yhteistyössä asiakkaan ja yhteistyökumppanien välillä. Tällainen yhteistyö vaatii viikoittaisia työmaakokouksia, joiden laajuus ja kesto vaihtelevat rakennuksen eri vaiheiden mukaan.



Kuva 10. Suunnitteluprosessin vaiheet (Saila Nurminen).

6 SELVITYS KYSELYTYTKIMUKSEN POHJALTA

6.1 Kyselytutkimuksen tavoitteet

Toteutin syksyllä 2011 kyselytutkimuksen sisustusalan ammattilaisille. Kyselytutkimus lähetettiin 35 suunnittelijalle eri puolille Suomea, ja näistä 22 sisustamisen parissa toimivaa suunnittelijaa vastasi. Kaikki vastanneet olivat naisia. Kyselyyn valitut suunnittelijat oli valittu satunnaisesti, mutta kuitenkin niin, ettei mikään maantieteellinen alue olisi ylliedustettuna. Tutkimuksen tavoitteena oli saada selville suunnittelijoiden toimintatapaa ja yhteistyökumppaneita sekä profiloida suunnittelija.

6.2 Toteutus

Tein tutkimusta varten kysymyslomakkeen, joka oli jaettu neljään eri osioon (liite3). Peruskysymyksinä, vastaajia profiloivina kysymyksinä kysyttiin vastaajan sukupuolta ja ikää (luokiteltuna iän ensimmäisen numeron mukaan). Toinen osio käsitteli henkilöä sisustussuunnittelijana: koulutusta, kokemusta alalla (vuosina), järjestäytyneisyyttä alan yhdistyksiin sekä itsestään käyttämänsä nimikettä. Tässä osiossa kysyttiin myös työskentely-ympäristöstä, -välineistä sekä tyytyväisyydestä työhön. Vastausvaihtoehdot oli lueteltu valmiiksi, ja esimerkiksi koulutuskysymyksessä painotettiin koulutuksen laajuutta (pituutta), sillä eri nimikkeellä olevia koulutuksia katsottiin näin voitavan vertailla keskenään.

Kysymysten kolmas osio käsitteli yritystä, jossa suunnittelija työskentelee. Kysymykset koskivat yrityksen yritysmuotoa, vastaajan omistussuhdetta yritykseen ja sisustussuunnittelijoiden määrää yrityksessä. Lisäksi kartoitettiin yrityksen käyttämiä yhteistyötahoja ja asiakaskuntaa sekä markkinointikanavia ja keskimääräistä ajanvarauksen viivettä asiakkaan ensikontaktista ensimmäiseen tapaamiseen. Tällä osiolla haluttiin profiloida sisustussuunnittelua tekeviä yrityksiä.

Viimeisessä osiossa oli yleisiä kysymyksiä alaan liittyen. Tähän osioon kerättiin vapaamuotoisia kysymyksiä, joihin vastaajia pyydettiin vastaamaan sanallisesti. Ensimmäiseksi kysyttiin, kuinka vastaaja oli päätenyt alalle. Seuraava kysymys koski vastaajan näkemystä kilpailutilanteesta kaupungissaan. Tässä kysymyksessä vastaaja sai myös ilmoittaa kaupunkinsa. Kolmas vapaamuotoinen kysymys koski alan trendikkyuden näkymistä yleisessä kilpailussa ja sen mahdollista mieltämistä positiiviseksi tai negatiiviseksi asiaksi. Tällä kysymyksellä haluttiin kartoittaa sisustusalalla toimivien suunnittelijoiden näkemystä mm. television sisustusohjelmista ja kasvavasta sisustuslehden tarjonnasta. Neljäntenä kysyttiin, kuinka vastaaja päivittää ammatitiosaamistaan. Viimeisenä kysyttiin, minkälaisia ohjeita tai neuvoja vastaaja antaisi alalle haluavalle.

6.3 Tulokset

6.3.1 Perustiedot ja kysymykset sisustussuunnittelijasta

Kyselyyn vastasi 22 henkilöä. Kaikki vastanneet olivat naisia. Kaikki vastaajat olivat iältään alle 60-vuotiaita, suurimpina ikäryhminä 40–49-vuotiaat ja 20–29-vuotiaat (6 vastaajaa). 9 vastaajaa (41 %) oli käynyt yli kaksivuotisen koulutuksen alalle. Kurssit, alle kahden vuoden koulutukset ja ei alan koulutusta – vaihtoehdot edustivat kukin 18 % osuutta vastanneista (4 vastaajaa). Vaihtoehto ”vain työkokemus” oli jokseenkin päällekkäinen ”ei alan koulutusta” -vaihtoehdon kanssa, mutta tutkimusta tehdessä tämän päätettiin tarkoittavan alan pitkällistä kokemusta eri yritysten palveluksessa, eli kokemus pelkästään oman toiminimen puitteissa laskettiin kohtaan ”ei alan koulutusta”. Vastaajista suurin osa oli ollut alalla 2 – 5 vuotta (10 vastaajaa). Järjestäytyneisyys oli heikkoa vastaajien keskuudessa; kyselyssä nousi esiin vain 6 erillistä jäsenyyttä johonkin sisustusalan tai yrittäjien järjestöön. Suomen Yrittäjien jäsenyys oli vastanneiden keskuudessa yleisempi kuin esimerkiksi Sisustussuunnittelijat SI ry:n jäsenyys. Voi kuitenkin olla, että samat ihmiset ovat useamman eri järjestön jäseniä, jolloin tässä suhteessa aktiivisemmat henkilöt nostavat yleistä aktiivisuutta.

Vastaajien keskuudessa ehdottomasti suosituin itsestään käyttämä nimike oli ”sisustussuunnittelija” (16 vastaajaa). Valtaosa vastanneista työskenteli yksin (18 vastaajaa). Tiimeissä työskentelevät työskentelivät keskimäärin n. 3 hengen tiimeissä. Pääosin käsin työskentely (12 vastaajaa) on jopa ehkä hieman yllättävästi pääosin tietokoneella työskentelyä yleisempää (10 vastaajaa). Pääosin tietokoneella työskentelevistä (8 vastaajaa kymmenestä) valtaosa käyttää maksullisia ohjelmia työvälineinään. Vastaajat olivat pääosin joko erittäin tai jokseenkin tyytyväisiä työhönsä (8 vastaajaa molempiin). Erittäin tyytymätön ei ollut vastanneista yksikään.

6.3.2 Yritysmuodot

Vastanneista valtaosa työskenteli omalla toiminimellään (16 vastaajaa). Muita tutkimuksessa esille nousseita yritysmuotoja olivat kommandiittiyhtiö (4 vastaajaa) ja osakeyhtiö (2 vastaajaa). Vastaajista yhtä lukuun ottamatta kaikki omistivat itse yrityksen, jossa työskentelivät. Valtaosassa yrityksiä toimi vain yksi sisustussuunnittelija, ts. yrittäjä (ja vastaaja) itse (20 vastaajaa). Kahden- ja kolmen suunnittelijan yrityksiä nousi esille kumpaakin yksi. Yritykset tekivät yhteistyötä pääasiassa tavarantoimittajien (18 vastaajaa) ja maa-hantuoijien kanssa (8 vastaajaa). Tähän kysymykseen vastaajien oli mahdollista valita useampi taho, joiden kanssa tekee yhteistyötä. Vain kaksi vastaajaa ilmoitti yrityksensä tekevän yhteistyötä oppilaitosten kanssa. Yritysten asiakaskunta koostui pääasiassa yksityisistä ihmisistä, ja kaikki vastanneista tekevät töitä yksityishenkilöille. Seuraavaksi yleisintä oli tehdä töitä julkiselle taholle (5 vastaajaa) ja yrityksille (5 vastaajaa). Markkinointikanavista yleisimmin käytettiin Internet-mainontaa (12 vastaajaa). Sanomalehtimainonta ja ”ei mainontaa” -vaihtoehdot nähtiin yhtä yleisinä (5 vastaajaa molempiin). Tähänkin kysymykseen vastaajat pystyivät valitsemaan useamman sopivan vaihtoehdon. Ajanvarauksessa ei pääosin ollut viivettä lainkaan (10 vastaajaa), tai viive oli vain noin viikon mittainen (6 vastaajaa).

6.3.3 Yleisiä kysymyksiä alaan liittyen

Vastaajat olivat päätyneet alalle useimmiten omasta mielenkiinnosta alaa kohtaan. Myös harrastuneisuus ja toisaalta alan opiskelu katsottiin innoittajiksi hakeutua alalle. Osa vastaajista katsoi, että pystyisi alan koulutuksella palvelemaan paremmin olemassa olevaa asiakaskuntaa ja toisaalta vastaamaan alueelliseen kysyntään. Toisaalta kuitenkin osa oli päätenyt alalle sattuman, toiset pitkällisen harkinnan seurauksena.

Kilpailutilanteen kokeminen vaikutti hyvin yksilölliseltä. Samalta talousalueelta saatettiin saada hyvin erilaisia näkemyksiä kilpailutilanteesta. Yleisesti ottaen voidaankin todeta, että kilpailu nähtiin joko todella kovana, jopa alan selkeänä ylitarjontana, tai sitten sen ei koettu vaikuttavan lainkaan. Monet varsinkin pidempään alalla olleista olivat huomanneet kilpailun kiristyneen viime vuosien aikana. Toisaalta mainittiin myös alan epäterve kilpailu, joka

vääristyy toisten suunnittelijoiden liian pienestä veloitustasosta. Sisustus-suunnittelijan työstä tulisi laskuttaa sen verran, että työllä eläisi.

Alan trendikkyys on näkynyt monen vastaajan mielestä alan yleisessä kilpailussa ja monen mielestä sekä positiivisessa että negatiivisessa mielessä. Nähtiin, että alan näkyvyys lisää tietoisuutta ja ruokkii asiakaskuntaa, mutta toisaalta vääristää asiakkaan odotuksia: ”ihmiset odottavat, että palkattuaan suunnittelijan käy kuten Innossa: kaikki on yhdessä yössä valmista – helposti ja vaivattomasti”. Monet vastaajista olivat myös sitä mieltä, että alan trendikkyys on lisännyt epäpätevien suunnittelijoiden määrää, eikä asiakas välttämättä osaa kysyä suunnittelijan pätevyyttä häntä palkatessaan. Myös trendikkyudesta osittain johtuva liiallinen koulutus alalle nähtiin negatiivisena piirteenä. Yleisesti ottaen positiivisena nähtiin se, että television sisustusohjelmat ovat tuoneet sisustamisen lähelle kuluttajaa, minkä vuoksi sisustussuunnittelijan palkkaamista ei enää pidetä marginaalisen ihmisryhmän etuna. Negatiivista on kuitenkin alan kilpailutilanteen vääristyminen ja toisaalta asiakkaiden epärealistiset odotukset.

Ammattiosaamista päivitettiin yleisesti alan lehtien ja kurssien sekä messujen kautta. Myös television sisustusohjelmia seurattiin. Nähtiin kuitenkin myös, että työn aktiivinen tekeminen pitää väkisinkin ajan hermoilla. Tässä yhteydessä myös Internet ja toisaalta kollegat pidettiin tärkeinä ammattiosaamisen päivittämisen lähteinä. Tavarantoimittajien ja maahantuojien kautta päivittyi tietous tuoteuutuuksista.

Sisustusalalle suuntautuvalle henkilölle vastaajat antoivat paljon ohjeita. Toisaalta on hyvä karistaa liit taiteelliset odotukset heti alussa, sillä ”alalla tarvitaan enemmän maalaisjärkeä kuin luovaa taiteellisuutta”. Alalle hakeutuvan on syytä varautua yrittäjyyteen ja panostaa työntekoon ja markkinointiin jo opiskeluaikana. Yrittäjäkurssin käymistä suositteli useampi vastanneista. On varauduttava tekemään paljon työtä, ennen kun tuloksia alkaa näkyä: ”vaaleanpunaiset silmälasit on syytä ottaa pois, sillä tämä on rankkaa työtä ja vastoinikäymisiäkin tulee”. Ominaisuuksista mainittiin erityisesti ahkeruus, nöyryys, kunnianhimo, uteliaisuus, avoimuus sekä yhteistyökykyisyys. Alalla

tarvitaan oikeanlaista asennetta, ennakkoluulotonta ja palvelevaa lähestymistapaa.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Sisustusneuvoja on ollut aikaisemmin käytetty ammattinimike toisen asteen koulun suorittaneista. Sisustusassistentti nimitystä käytetään ammattiopistojen lyhytkursseilta valmistuneista ammattilaista. Nykyään ammattinimikettä sisustussuunnittelija ei ole tarkasti määritelty, vaan sitä voivat käyttää kaikki ammatinharjoittajat. Kyselyyn osallistuneista suunnittelijoista suurin osa käytti itsestään nimikettä sisustussuunnittelija. Nimikettä käytettiin niin pitkälti koulutettujen kuin kurssimuotoisestikin kouluttautuneiden keskuudessa. Kuitenkin kouluttautuneet ja kouluttautumattomat suunnittelijat tulisi voida tunnistaa ilman järjestäytymistä erillisiin yhdistyksiin.

Sisustussuunnittelijalta odotetaan rakenteiden ja niiden ominaisuuksien tunnistamista. Se on ehdoton edellytys vastuullisesti toimivalle sisustussuunnittelijalle. Visuaalisuuden ja teknisen tietämyksen osuus on verrannollisia keskenään. Asiakkaat eivät aina osaa huomioida materiaalien käyttäytymistä ääriolosuhteissa. Haasteen pinnoitteiden suunnitteluun tuovat puurakenteet, sekä lämpötilan ja kosteuden vaihtelut. Rakennuksien perustus on myös seikka, joka vaikuttaa esimerkiksi rakenteiden hallitsemattomaan liikkumiseen ja käytettävyyteen. Rakennuksen arkkitehtoninen luonne on pidettävä selkeänä kun suunnitellaan sisustusta niin materiaalien kuin pintojenkin osalta, siksi esimerkiksi rintamamiestalon ei sovi erilliset laajennusosat eikä nykyaikaiset pinnoitusmateriaalit. Erityisesti saneerauskohteissa on valolähteiden, nykytekniikan ja rakennuksen luonne oltava yhteensopiva onnistuneen lopputuloksen saavuttamiseksi.

Sisustussuunnittelijankin on hankala olla joka asian asiantuntija. Siksi onkin helpointa verkostoitua muiden alojen ammattilaisten kanssa jolloin materiaalien käyttäytyminen ja tarkoituksenmukaisuus saadaan osaksi onnistunutta sisustussuunnittelukokonaisuutta. Kuten esimerkki casesta voimme huomata,

sisustussuunnittelijan tiivis yhteistyö niin arkkitehdin kuin lvi- ja sähkösuunnittelijoiden, sekä rakentajan kanssa tuottaa parhaan mahdollisen lopputuloksen ja pitää asiakkaan tyytyväisenä. Kyselytutkimuksesta ilmeni kuitenkin, että vain harvat sisustussuunnittelijat ovat verkostoituneet teknisen alan osajien kanssa, vielä harvemmat suunnittelijat keskenään.

Kyselyn pohjalta tyypillinen sisustussuunnittelija on työhönsä tyytyväinen yli 40-vuotias nainen, joka on kouluttautunut alalle alle 2 vuotta. Yksityistalouksien suunnitelmat hän visualisoi käsin, ja ajanvarausviivettä ei ole. Hän on Suomen yrittäjien jäsen. Suunnittelutoimiston yhteistyökumppaneina ovat tavarantoimittajat ja yritysmuoto on toiminimi. Suunnittelutoimistot ovat yleensä yhden ihmisen pyörittämiä yrityksiä, joissa asiakaskuntana ovat pääsääntöisesti yksityistalouksia (taulukko 1).

8 POHDINTA

Opinnäytetyössäni selvitin sisustussuunnittelijan yhteistyökumppaneiden merkitystä kannattavuuteen ja kuinka ammattisuunnittelija erottautuu ammatinharjoittajista. Sisustusosalalla toimiessani olen havainnut ammatillisuudessa hyvin paljon vaihteluja. Sisustusalan muodikkouden vuoksi alalla on kysyntää, joka lisää mielenkiintoa tuottaa palvelua. Lainsäädännön puuttuessa on luonnollista että alalla on myös kouluttautumattomia ja vaatimattoman ammatillisuuden omaavia sisustussuunnittelijoita. Tulevaisuudessa rakentamismääräyksiin tulisi liittää pintamateriaalien vaikutus rakenteeseen. Tällöin sisustussuunnittelun ammatillinen kenttä painottuisi tekniselle puolelle joka selkiinnyttäisin nykykäytäntöä joka on hyvin taiteellisesti suuntautunutta.

Ammattimaisen visualisoinnin ja materiaalituntemuksen sekä rakennustapamääräyksien näkökulmasta toteutettu vastuullinen sisustussuunnitelma edellyttää teoretietoa ja teknistä tuntemusta, vaikka alalla ei olekaan viranomaisvalvontaa. On kuitenkin lyhytnäköistä tehdä teknisten määräysten vastaisia

suunnitelmia. Suunnittelijan työtä helpottaa kuitenkin suuresti verkostoituminen alan osaajien kanssa, jolloin itse voi keskittyä esteettisiin näkökulmiin toisten huolehtiessa teknisistä ratkaisuista. Yrittäjänkään ei tarvitse osata kaikkea itse, vaan on suotavaa hankkia asiantuntijapalveluja.

Suunnittelutoimiston yhteistyöverkostojen rakentaminen vaatii kaupallisuuden ja kannattavuuden määrätietoista liittämistä toimintatapoihin jo senkin vuoksi, että mallistot ovat kalliita, ja ne vaihtuvat 2-5 vuoden välein. Mielestäni sisustussuunnittelijoiden tulisi hankkia koulutusta rakentamisen tekniikasta, jolloin sisustussuunnittelu voitaisiin liittää helpommin osaksi isompaa kiinteistöhuollon ja markkinoinnin kokonaisuutta. Tämä toisi alalle uskottavuutta ja ammatillisuutta kun yhteistyöverkoston kuuluisi rakennusliikkeet, lvi- ja sähkösuunnittelijat, arkkitehdit sekä kiinteistövälittäjät. Selvityksen mukaan yhteistyötä samalla alalla toimivien yritysten kanssa ei ollut merkittävästi.

Yrittäminen on työtä parhaimmillaan, siinä yhdistyy sitoutuminen sekä vastuu itsestä ja yhteistyökumppaneista. Monelle perusyrittäjälle yrittäminen ei oikeus vaan velvollisuus. Yrittäjän on itse löydettävä toimintansa punainen lanka. Niin yrittämisen kuin kaiken inhimillisen toiminnan taustalla vaikuttaa erilaiset motiivit. Yrittäjälle on hyödyllistä ajatella työtään myös filosofisesti. Työn ei tulisi olla pelkkää suoritetta, siksi on hyvin tärkeää verkostoitua – paitsi oman alan niin toisten yrittäjienkin kanssa. Suomen yrittäjien paikallisyhdistykset toimivat kautta maan ja järjestävät opintomatkoja sekä ajankohtaisia koulutustilaisuuksia.

Suunnittelutoimistolta vaaditaan muovautuvuutta kovan kilpailun omaavalla alalla. Tavarantoimittajien kartoittaminen ja sitouttaminen on tärkeää pitkän aikavälin kannalta, siksi oma segmentti on oltava selkeä ja toimintasuunnitelman mukainen. Pienessä yrityksessä organisaatiokäyttäytyminen, tavoitteet ja päämäärät, ovat kilpailuvaltti. Toimintaympäristö huomioiden yrittäjävetoinen yritys on joustava ajan käytön suhteen. Siksi vuokratuoliyrittäjyys on palkattua suunnittelijaa huomattavasti kannustavampi ratkaisu. Suunnittelutoimistot, joilla on toimiva yhteistyö vuokratuoliyrittäjän kanssa, pystyvät vastaanottamaan isojakin toimeksiantoja. Kyselyn ja oman kokemukseni tätä ei

kuitenkaan voi yleistää. Jatkotutkimuksella voisi selvittää sisustussuunnittelu-
toimistojen kokoa ja suunnittelukokonaisuuksien suhdetta.

Lähteet

Asetus pehmustettujen istuinhuonekalujen paloturvallisuusvaatimuksista(743/1990)
www.sisaasianministerio.fi /.sisäasiainministeriön pelastusosasto. 9.1.2012.

Huhtamäki, P.2010. Yle-eläväarkisto. www.yle.fi. 11.1.2012.

Karttunen, A. 2006. Taloussanomat, Suomi-huonekalu taistelee elämästään.
www.talouselama.fi/uutiset/suomihuonekalu+taistelee. 10.1.2012.

Kujala, E. 2009. Sademetsä kotonasi, Kuluta harkiten. <http://wwf.fi/mediabank/1033.pdf>.
15.2.2012.

Lehikoinen ja Vuorinen, 2012 <http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/45298>.
13.12.2012.

Op-Pohjola/yritysasiakkaat/yrittäjyys/yritystoiminnan-aloittaminen sivut 7-9.
<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150104910>, 6.5.2012.

Palveluusuuskunnat, 2012. <http://www.palveluusuuskunnat.ne>, 29.4.2012.

Rope, Timo. 2002. Yrittäjän markkinointikirja. Hämeenlinna.

Salmi, Heikki. 2011.www.stat.fi 15.3.2012.

Sounio, Lisa, 2011. Brändikäs. Talentum.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.
http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp. 8.4.2012.

VUOKRATUOLISOPIMUS

liite1

SOPIMUKSEN TARKOITUS

Sopimuksen tarkoitus on määritellä vuokratuolisuuhde Vuokratuolisuunnittelijan ja Vitriinin välillä. Sopimus määrittelee yhteistyön, menettelytavat, velvoitteet, korvaukset ja maksuehdot.

Yhteistyön keskeiset periaatteet

Määritellään pääyrityksen profiili, sijainti ja toimintakulttuuri. Määritellään tuotevalikoima ja tavarantoimittajat sekä mahdollisten uusien yhteistyökumppaneiden valinta.

Vuokratuolisuunnittelijalla on käytössään kaikki mallistot, mallikirjat ja – henka-rit sekä yhteistyöverkosto. Vuokratuolisuunnittelija sitoutuu toimimaan hyvän kauppiastavan mukaisesti yrityksen sisällä itsenäisenä yrittäjänä.

Pääyritys sitoutuu ylläpitämään ja päivittämään mallistoaan ja tarjoamaan Vuokratuolisuunnittelijalle työskentelytilan. Kaikki yrityskumppanit voivat verkostoitua ja hyödyntää osaamistaan samanaikaisesti toisten yhteistyökumppaneiden kanssa.

Ansaintalogiikka

Pääyritys laskuttaa kumppanuusyryksiltä sovittua päivävuokraa tilojen käytöstä. Tilaukset, tuotemyynti sekä laskutus asiakkaalta tapahtuvat pääyrityksen kautta, ja se tilittää kumppanuusyrykselle tämän tekemästä tuotemyynnistä provision.

Yhteistyön luonne

Yhteistyö on luonteeltaan luottamuksellista toimintaa molempinpuolisen liiketoiminnan edistämiseksi. Tavoitteena on win-win tilanne, jossa molemmat osapuolet hyötyvät tehdystä yhteistyöstä.

Markkinointi

Kaikki kumppanuus yritykset hoitavat pääasiassa oman ajanvarauksensa, mutta kaikki voivat suositella toistensa palveluja asiakkaalle.

Mainostamisesta sovitaan yhteisissä palaverieissa ja kustannukset jaetaan kumppanuusyrytysten kesken erikseen sovittavalla tavalla. Näissä yhteisesti maksetuissa mainoksissa jokainen suunnittelija voi olla esillä omalla nimellä ja suorilla yhteystiedoillaan.

Myyntitapahtuma

Vuokratuolisuunnittelija saa käyttöönsä Vitriinin sisustussuunnittelusopimus pohjan, jolla sovitaan asiakkaan kanssa suunnittelupalvelun laajuudesta ja yksityiskohdista. Vuokratuolisuunnittelija saa tehdä suunnittelu- ja myyntityön sekä tarjouslaskennan itsenäisesti. Tilaukset Vuokratuolisuunnittelija kirjaa Vitriinin kassajärjestelmään omalla myyjänumerollaan. Sekä käteismyynti että laskutus tapahtuu ainoastaan kassajärjestelmän kautta. Myyntitapahtumien määrää seurataan sovittu aikajakson välein myyjäkohtaisesti, ja myyjäkohtaisen myynnin perusteella maksetaan sovittu provisio Vuokratuolisuunnittelijan myynnistä.

Tuotteiden toimittaminen

Pääyritys sitoutuu toimittamaan Vuokratuolisuunnittelijan myymät tuotteet asiakkaalle tehtaiden toimitusaikojen puitteissa. Vuokratuolisuunnittelija sitoutuu tarkkaan toimituspäivään omalla vastuullaan.

Myynnin raportointi

Kaikki myynti tapahtuu pääyrittäjän kassajärjestelmän kautta. Sovittu ajanjakson välein käydään läpi myyjäkohtainen myynti ja tilitetään siitä ansaittu provisio.

Sitoutuminen

Kumppanuus yritykset sitoutuvat yhteistyöhön jonka tarkoituksena on antaa jokaiselle työyhteisön jäsenelle mahdollisuudet harjoittaa omaa ammattiaan mahdollisimman luovasti ja tehokkaasti. Sopimuksen osapuolet pitävät viikoittain palaveria, joiden tarkoitus on kehittää yhteistyötä sekä edesauttaa ammatinharjoittamista. Sopijaosapuolet sitoutuvat korkean asiakastyytyväisyyden säilyttämiseen. Vuokratuolisopimuksen osapuolet sitoutuvat kunnioittamaan toistensa työskentelytapaa itsenäisinä yrittäjinä.

Ohjaus

Viikoittaisten palaverien tarkoitus on edesauttaa yhteistyötä ja toimia ammatillisena tukena kaikille työyhteisön jäsenille.

Maksettavat korvaukset, kustannukset ja vastuut

Kumppanuusyritykset sopivat tekniikan käytöstä sekä provision kertymisistä.

Vuokratuolisuunnittelija laskuttaa tekemänsä suunnittelutyön suoraan asiakkaalta. Tilavuokran maksu tapahtuu kuukausittain.

Vuokratuolisuunnittelija sitoutuu tekemään sisustussuunnittelutyön ammattitaidolla ja pyrkimään asiakkaan tyytyväisyyteen. Vuokratuolisuunnittelija sitou-

tuu osaksi työyhteisöä ja noudattamaan hyviä liikkeessä työskentelemisen toimintatapoja. Vuokratuolisuunnittelija ei missään tilanteessa jaa toisten yritysten asiakaskuntaan, organisaatioon tai varastoon liittyviä tietoja kolmannelle osapuolelle. Molemmat osapuolet sitoutuvat olemaan jakamatta tämän sopimuksen tietoja ulkopuolisille.

Vuokratuolisuunnittelija on vastuussa työympäristön toimivuudesta ja siisteydestä omalta osaltaan. Työvälineiden lainaaminen on merkittävä erikseen sovitavalla tavalla, työvälineet on palautettava paikalleen ja työympäristö on jätettävä siistiin kuntoon sieltä poistuttaessa. Pääyritys sitoutuu toimittamaan laajan mallistonsa ja yhteistyöverkostonsa vuokratuolisuunnittelijan käyttöön.

Vuokratuolisuunnittelija on vastuussa itsestään itsenäisenä yrittäjänä siihen liittyvine velvollisuuksineen.

Sopimuksen molemmat osapuolet sitoutuvat noudattamaan työssään yleisiä lakeja ja määräyksiä. Sopijaosapuolet vastaavat toisilleen aiheuttamista välittömistä vahingoista, jotka johtuvat osapuolen tahallisesti tai tuottamuksellisesti tekemistä virheistä tai laiminlyönneistä.

Sisustusstudio Vitriini Ky

liite 2

Mannerheimintie 16

50100 MIKKELI
puh 0103200040
fax 0103200049
info@vitriini.net

Savonlinna toimisto:
Satamakatu 11
57100 SAVONLINA
puh 0103200042
fax 0103200049

SISUSTUSSUUNNITELUSOPIMUS

SOPIJAPUOLET

Tilaaja	Nimi	puhelin
	Osoite	sähköposti
Suunnittelija nimi	Sisustusstudio Vitriini	puhelin sähköposti

KOHTEEN SIJAINTI

Kaupunki / Kunta

Osoite

KOHDE

TOTEUTUSAJANKOHTA

TEHTÄVÄN KESTO

Tehtävä alkaa

Tehtävä päättyy

Kun tehtäväluetteloon merkityt suunnittelu ja valvontatehtävät on suoritettu.

Suunnittelijalla on oikeus purkaa sopimus mikäli tilaaja ei toimita tarvittavia lähtötietoja. Suunnittelijalla on oikeus laskuttaa tilaajaa täytetyn suunnittelusopimuksen mukaisesti.

TEHTÄVÄT JA VASTUU KOKONAISUUDESTA

Sisustussuunnittelija vastaa tässä sopimuksessa sisustussuunnittelun tehtäväluettelossa ja muissa sopimuksen liitteissä määritellyissä tehtävistä.

Rakennushankkeeseen ryhtyvän on huolehdittava siitä että rakennussuunnitellaan ja rakennetaan rakentamista koskevien säännösten ja määräysten mukaisesti sekä myönnetyn luvan mukaisesti.

MUUT TEHTÄVÄT

VASTUU JA LAAJUUS

Suunnittelijan virhe- ja viivästysvastuu määräytyy tämän sopimuksen, kuluttajasuojalain ja konsultoinnin yleiset sopimusehtojen mukaisesti. Sopimuksella ja sen liitteasiakirjojen määräämällä ei voida syrjäyttää kuluttajasuojalain säännöksiä.

PALKKIO Aikaperusteinen korvaus tuntikirjauksen mukaan, (+ arvonlisävero).

PALKKION MAKSUTAULUKKO

Palkkioiden maksatuksesta on sovittu seuraavaa:

1. maksuerä kun luonnossuunnitelma on hyväksytty
2. maksuerä kun toteutussuunnitelma on hyväksytty
3. maksuerä kun tehtävä on päättynyt

Maksuehto 7 pv netto

KULUT Tilaaja maksaa kopiontikulut

Kilometrikorvauksen yleisten sopimuksien mukaan.

LISÄTYÖN VELOITUSPERUSTEET

Rakennushankkeen aikana tulevista lisätöistä ja muutoksista sovitaan erikseen.

SISUSTUSSUUNNITTELIJAN TEHTÄVÄT

Suunnittelun aikana	arvio	toteutuma
---------------------	-------	-----------

Lähtötietojen varmistaminen

tarpeiden ja toiveiden kartoitus

Luonnossuunnitelma

ratkaisuvaihtoehdot (3 kpl)

joista yksi valitaan

– täydennetään ja hyväksytään

Toteutussuunnitelma

asiakirjat luonnossuunnitelman pohjalta

- mitoitettut työpiirustukset
- leikkaukset/projektiot
- kalustepiirustukset
- detaljipiirustukset
- valaistussuunnitelma
- materiaali ja värisuunnitelma
- rakennustyöselostus, maalaustyöselostus
- huonekortit

Suunnitelmien toteuttaminen ja luovuttaminen sovitussa laajuudessa muiden osapuolien käyttöön.

Yhteistyö muiden suunnittelijoiden kanssa.

Muut suunnittelun aikaiset tehtävät

Rakentamisen aikana

Asiantuntija valvonta.

Työmaakokouksiin osallistuminen.

Tähdentävien suunnitelmien laatiminen.

Muutossuunnitelmien laatiminen.

Käyttö- ja huolto-ohjeiden laatiminen oman suunnitelman osalta.

Muut rakentamisen aikaiset tehtävät.

TAKUUAIKA

Mahdolliseen jälkitarkastukseen osallistuminen.

MUUT SISUSTUSSUUNNITTELUN TEHTÄVÄT

SISÄPUOLISET TYÖT



Sisäpuoliset työt ovat edenneet pintavaiheeseen jolloin tarkastusmittaukset voidaan tehdä ja suunnitelmien mukaiset kiintokaluste tilaukset voidaan vahvistaa toimitettavaksi.

(Kuva Saila Nurminen)

TAPETTIVALINNAT



Tapettivalinnat vahvistetaan ja yksityiskohdat suunnitellaan ennen kuin tapetit tilataan. Tapetointi on yksi suurimmista kokonaisuuksista ennen kohteen valmistumista. (Kuva Fiia Nurminen).

RAKENNUS ON TARKASTETTU JA VASTAANOTETTU



Aloituskokouksen ja loppu- / käyttöönottotarkastuksen välillä pihatöineen oli noin vuosi
(Kuva Saila Nurminen).

Kyselytutkimuslomake

Kyselyn pohjana ollut lomake. Haastattelu tehtiin puhelin kyselynä.

Kyselytutkimus sisustussuunnittelijoille

Saila Nurminen / PKAMK

Peruskysymykset

Nainen ☐

Mies ☐

Ikä: ☐ 20 – 29 ☐ 30 – 39 ☐ 40 – 49 ☐ 50 – 59 ☐ 60 tai yli

Kysymykset sisustussuunnittelijasta

Koulutus	Kurssi	Koulutus alle 2v	Koulutus yli 2v	Vain työkokemus	Ei varsinaista koulutusta
Kuinka kauan ollut alalla	Alle 2 v	2 – 5 vuotta	6 – 10 vuotta	10 – 15 vuotta	yli 15 vuotta
Järjestäytyneisyys	SI	SIO	SAFA	Yrittäjät	Muut ammattiyhdistykset
Nimike	Sisustaja	Sisustus-suunnittelija	Sisustus-suunnittelija (SI)	Sisustusarkkitehti	Muu (mikä?)
Työskentely ympäristö	Yksin	Tiimissä (kuinka monta henkeä?)		Muu	
Työskentelyvälineet	Työskentelee pääosin käsin	Työskentelee pääosin tietokoneella	Maksulliset ohjelmat Ilmaisojelmat		
Tyytyväisyys työhön	Erittäin tyytyväinen	Jokseenkin tyytyväinen	Neutraali	Jokseenkin tyytymätön	Erittäin tyytymätön

Kysymykset yrityksestä jossa työskentelee

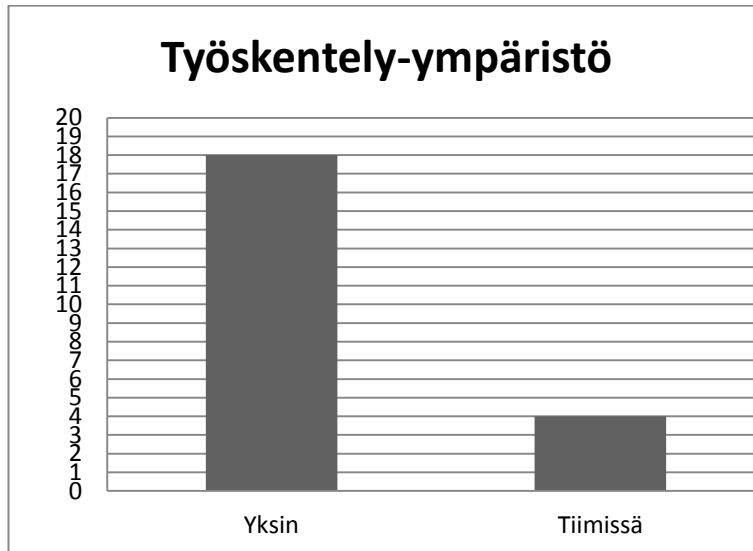
Yritysmuoto	Toiminimi	Kommandiittiyhtiö	Avoin yhtiö	Osakeyhtiö	Muu
Omistaako itse?	Kyllä		Ei (= palkattu sisustussuunnittelija)		
Sisustus-suunnittelijoita yrityksessä	1	2	3	4	5 tai enemmän
Yhteistyötahot	Tavarantoimittajat	Maahantuojat	Rakennusliikkeet	Kollegat	Oppilaitokset
Asiakaskunta	Yksityiset	Yritykset	Säätiöt ja yhdistykset	Julkinen taho	Muu
Markkinointi kanavat	Sanomalehdet	Aikakauslehdet	Erikoislehdet	Internet-mainonta	Ei markkinointia
Ajanvarauksen viive	Ei viivettä	n. 1 viikko	n. 2. viikkoa	n. 3 viikkoa	Kuukausi tai yli

Yleisiä kysymyksiä alaan liittyen

Kuinka päädyit alalle?	
Mikä on näkemyksesi kilpailutilanteesta kaupungissasi? Kaupunki: <hr/>	
Onko alan trendikkyys näkynyt mielestäsi yleisessä kilpailussa, ja jos on, niin positiivisessa vai negatiivisessa mielessä?	<div> <input type="checkbox"/> positiivisesti <input type="checkbox"/> negatiivisesti </div>
Kuinka päivität ammat-tiosaamistasi?	
Mitä ohjeita antaisit alalle haluavalle?	

KYSELYTUTKIMUKSEN TULOKSET KAAVIOINA

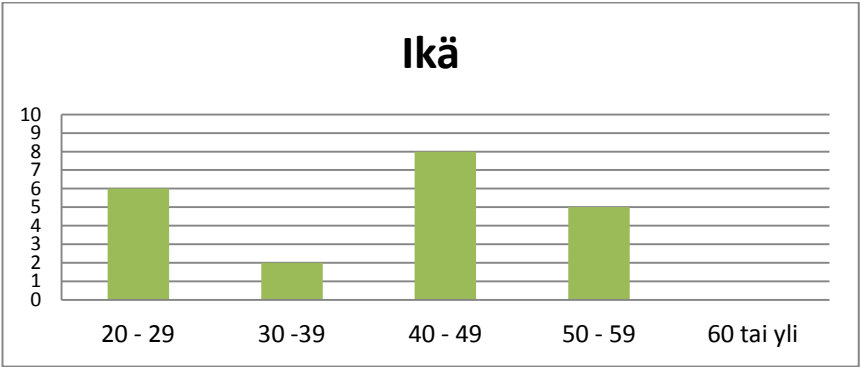
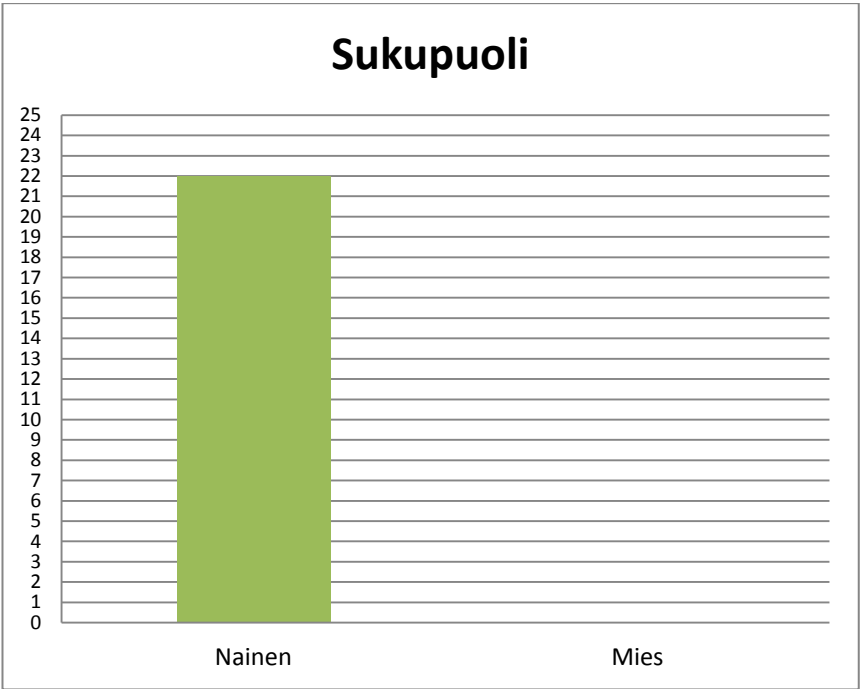
Taulukko 1. Suunnittelijat työskentelevät eripuolella suomea pääasiassa pienissä yrityksissä.



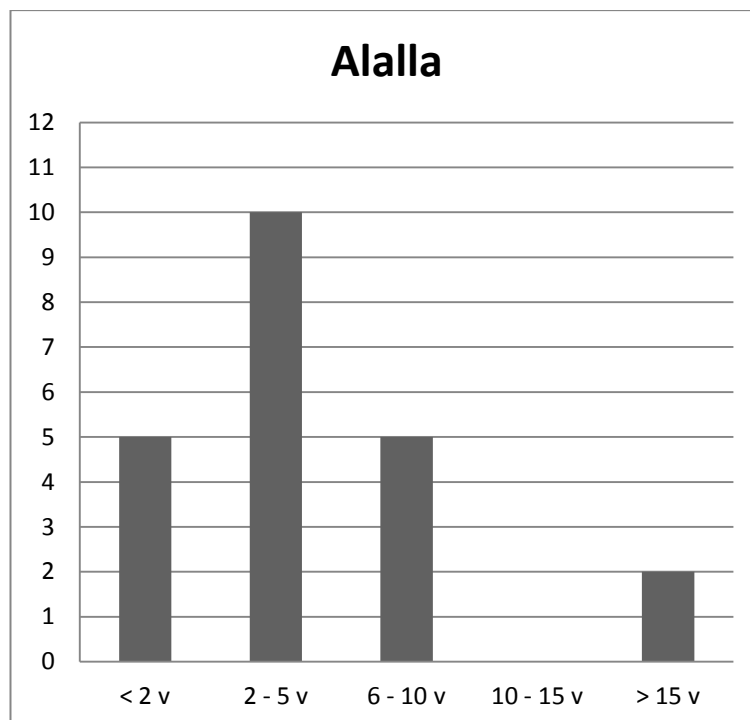
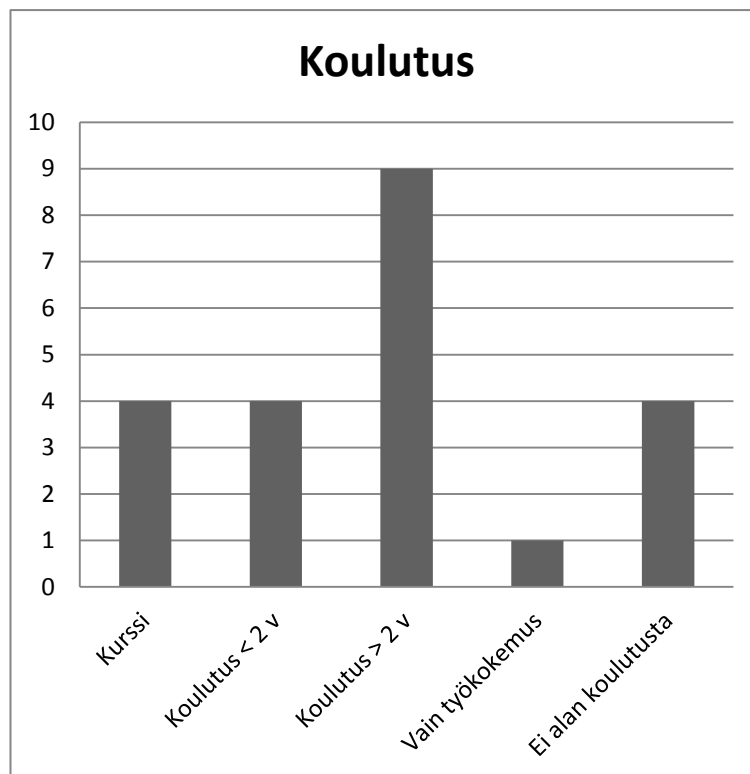
Taulukko 2 Yhteistyöverkosto saman alan yrittäjiin on noin neljänneksellä vastanneista.

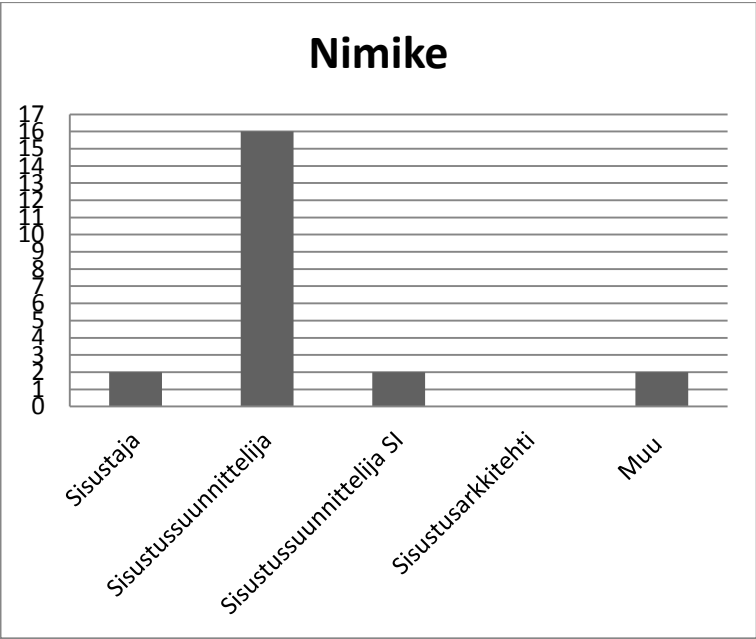
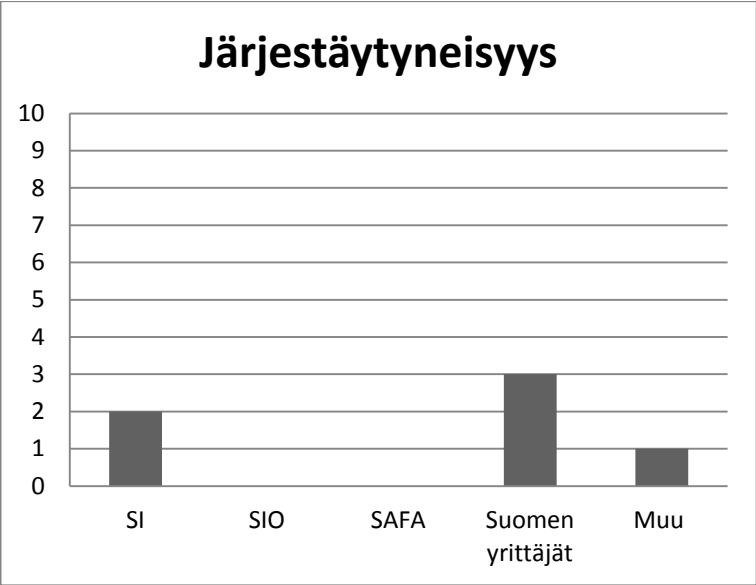


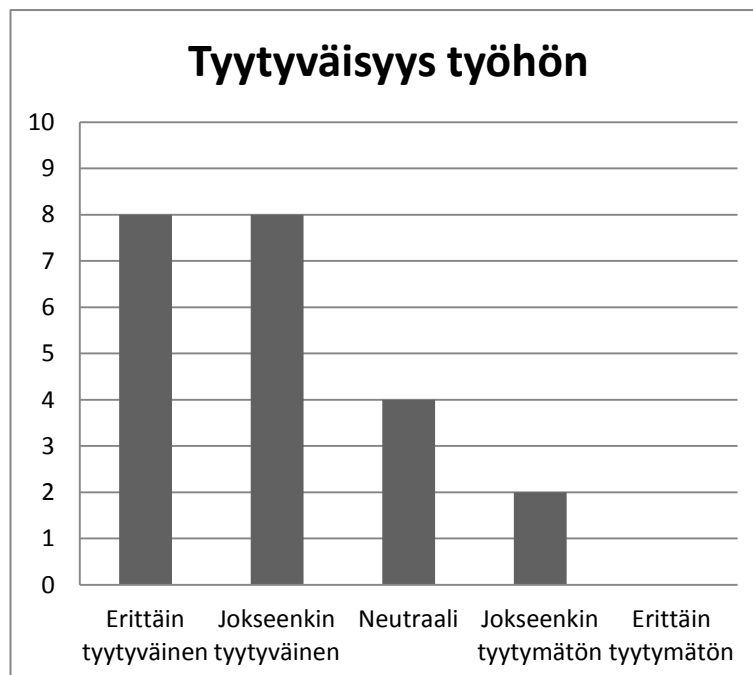
Peruskysymykset



Kysymykset sisustussuunnittelijasta







Kysymykset yrityksestä jossa työskentelee

